

あなたが今持っている知識や情報で十分勝負できる！

「ささいな言葉の違いで営業の展開は天と地ほど変わる」

■売れる人は言葉の選択がうまい
彼女ができないモテない男性を疑似合コンに参加させ恋愛の専門家が改善策をアドバイスする。その男性は初対面の女性に比較的早い段階で「彼はいますか？」とストリートな質問をしまし

た。その専門家は言葉のチョイスが悪いと指摘します。彼氏がいるか探りたいなら「お休みの日は何していますか？」と質問して、その答えを確認してから「いつもそんな感じですか？」と聞けば、大体彼氏がいるかどうか予想がつくとアドバイスします。

確かにその通りです。ストリートに聞いただけですべてではありません。言葉のチョイス次第で相手も話しやすくなることも少なくないとも言えるでしょう。この番組を見て、以前私が自動車保険の営業をしていた頃を思い出しました。自動車保険獲得のポイントが満期日です。その専門家は言葉のチョイスが悪いと指摘します。彼氏がいるか探りたいなら「お休みの日は何していますか？」と質問して、その答えを確認してから「いつもそんな感じですか？」と聞けば、大体彼氏がいるかどうか予想がつくとアドバイスします。

少し前にインタビューしたトップセールスパーソンも言葉のチョイスの達人でした。本質的には同じ投げ掛けや質問であっても言葉の選択によって結果が大きく変わるとを理解して大きな成果を上げています。例えば「彼は、がん保険や医療保険に興味を示したまは、日はいつですか？」と質問して撃沈することが多かったのです。

商品ではなく問題解決で法人にアプローチを

100%断られないアプローチとは？
過酷な競争が続く業界で売上、各単価を群を抜く美容室があります。その店ではスタッフの技術指導だけでなく会話の研修に力を入れている

です。会話を弾ませ売上に繋げるポイントがあると、それは何気ない会話からお客様の悩みを聞きだし、それを解消する提案をすることです。その一方で、あなたが今抱えている悩みが、パサでパサが通らないんです。一世間話をしながらこんな言葉をお客様から引き出します。もちろんこれを聞きだした美容師はそれを解消する方法を提案します。結果として髪をケアするトリートメントなどの売上に繋がります。最初から「お

乾燥機が今利用していたが、乾燥に時間がかかり過ぎる」とこんな不満をその店員が聞きだして、それらの問題を解決する洗濯機をいくつか紹介してそれぞれのメリット・デメリットや値段の違いなどを詳しく説明してくれたら、間違いなく後者の店員から商品を買うはず

商品より問題解決を売るので、これは美容室や電器店だけではなく、保険業とくに法人新規開拓でも重要です。保険を売らなくても、法人から社長の抱えている問題を解決する方法を投げ掛ければ「問題を放置したいです」という社長はまず

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

少しの発想転換で大きな成果
SHARP
シャープな視点
VIEWPOINTS
アイブライト株式会社 内田 拓男 66

§ 筆者プロフィール §
立教大学卒。保険会社を経て26歳の時代代理店として独立。その後時代に先駆けて代理店のM&Aを行う傍ら出版マーケティング会社などの新規事業にも関わり合計5社の起業・経営を経験。平成17年保険営業パーソナル向けノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライト㈱を設立。
◆Facebookで毎日「保険営業」に関する情報を提供中です。
「内田拓男」で検索！お気軽に「友達リクエスト」してください。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

価値判断に必要なルールをわかりやすく説明する
金融のルールを伝えるだけで保険は売れてしまう。少しくらいでラクビの試合を見たのです。副音声でラクビのルール解説が放送されてきました。非常にいい試みではないでしょうか。

売れる営業と売れない営業の違いはわずか