

# トークを組み立てる前に「この視点で再考を！」

## 段階を一つ加え保険の価値をアップ

### 結果ではなく結果を導く過程に注目

■なぜごく普通の退職金プランが飛ぶように売れるのか？

「これは誕生日のプレゼントです。どうぞー」と友人に言われ、ビニールの袋に入った数個のスナックエンドウを渡されたら、あなたはどの感じでしょうか？ 確かにおいしそうだけど「誕生日のプレゼントとして……少し変わっている」と私なら感じてしまうかもしれません。

一方、先日あるテレビ番組で紹介されていたのは小さな箱でスナックエンドウが育てられるキットです。箱の底にある種に水を与え続けると箱を破り根が伸びてきます。

こうなったら土を入れたプランターの上にポンと置くだけで根が張ってスナックエンドウが収穫できるというものです。マシシヨンや狭い場所でも気軽に栽培ができてとても人気だといえます。

これなら誕生日のプレゼントでもらうのも「ああ、育てるという……」だとは思いません。この「段階」のアイディアが優れています。いきなり保険の話をするのではなく、スナックエンドウでも価値が変わるのではないのでしょうか。

この話は法人新規開拓に通じます。保険の話を出してメリットをいきなり語る営業スタイルは、スナックエンドウをいきなりビニールに入れてそのまま渡すことに似ていないでしょうか。悪くはありませんが、スナックエンドウの例と同じで「一段階」あるだけで保険の価値をアップさせることができるはずなんです。

少し前にお会いしたトップセールスパイソンは「だとは思いません。いきなり保険の話をするのは、社団法人の設立・活用という「一段階」です。相続・自社株対策で社団法人を利用することをまず社長に伝えると、社団法人を利用する」といいます。他で聞いたことがないケースがほとんど。

「ぜひ詳しい話を聴かせてほしい」という経営者が多いそうです。この段階を踏むことで、決して特別とは言えない、いわゆる退職金プランを継続的に獲得することに成功しています。

「一段階」の工夫次第で保険プランは普通であっても、厳しい競争に勝つことができるようになります。

特別な保険プランを考えるという努力も間違いではありませんが、「一段階」のアイディアを考えてみてはいかがでしょうか。トップセールスパイソンの結果ではなく、結果を導くまでの過程に注目してみてください。

逆算して自分の営業トークを考えます。「証拠を見せろ」と悪人に言わせるためには、どんな展開が必要なのか台本を考える……これに似ています。

ポイントが逆算です。営業トークを先に考えるのではなく、お客様の「欲しい言葉」を先に決めてからスタートし、売れませんか？

「紹介」をコンスタントに獲得し続けています。紹介で成功するためのキーワードは「自慢」です。レストフンの写真を載せて自慢するよう場面を人為的に作り出すのです。もちろん残念なことではあります。保険証券をかばんに入れて持ち歩き、お酒を飲みながら証券を友人に見せて自慢するという場面を作ることは不可能です。全く違うものをお客様に保険を自慢してもらうのではなく、保険を選ぶ視点を自慢してもらうのです。

一方、以前インタビューしたトップセールスパイソンは「得たい結果を単にお客様に話をするのではなく、結果に繋がる「背景」をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

営業トークを先に考えるのではなくお客様から「欲しい言葉」を先に決めることからスタートし、売れませんか？

背景の理解が契約を導く日本サッカーが世界で勝つためには、全員が連動して素早いパスを回すしかないという専門家が「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

## お客様からもらいたい言葉は？ 逆算ポイントに台本づくり

### 遠山の金さんの逆算保険営業ノウハウ

### ドラマ「遠山の金さん」

では奉行所悪人に罪を認めるように促すと大概「証拠を見せろ」と反論します。すると主人公の金さんこと江戸町奉行・遠山金四郎景元は「この桜吹雪に見覚えがねえ」と言わせねえと「いや、悪人は観念します。私が見た放逐はほとんどこのパターンは保

出すにはどうすればいい

これは保険営業でも同

のか逆算して自分の営業トークを考えます。「証拠を見せろ」と悪人に言わせるためには、どんな展開が必要なのか台本を考える……これに似ています。

ポイントが逆算です。営業トークを先に考えるのではなくお客様から「欲しい言葉」を先に決めてからスタートし、売れませんか？

背景の理解が契約を導く日本サッカーが世界で勝つためには、全員が連動して素早いパスを回すしかないという専門家が「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

## お客様の保険を選ぶ視点を自慢すれば紹介は激増する

### 自慢すれば紹介は激増する

紹介は依頼ではなく自慢から生まれる。大の沖繩好きで年に何回も旅行に行く知人の経歴を語りました。彼いわく「一昔前までは沖繩に

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

少しの発想転換で大きな成果

一味違う！

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライト株式会社 内田 拓男 69

§ 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。



「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。

「得たい結果」の話を中心に傾向にあると、背景をお客様に理解してもらおう話をする」といいます。