

成果が出ないと感じた際に見直したいこと

「何を話すか」よりも重要な「どう話すか」を変えてみる

「セラー服と機関銃」すから同じような評価を受けるはず。しかし現実には売上には差が出る。ヒット曲を出すためには、どんな歌を唄うかというところが重要だが、誰が唄うか、どう唄うかということも大切なわけだ。

日使っているトーク、話法も『売れるトークニッ』に変わることが出来る。と表現できるかもしれない。

「何を話すか」よりも重要な「どう話すか」が「何を話すか」以上に重要だと語ってしま

した成功者は「どう話すか」が「何を話すか」以上に重要だと語ってしま

「セラー服と機関銃」すから同じような評価を受けるはず。しかし現実には売上には差が出る。ヒット曲を出すためには、どんな歌を唄うかというところが重要だが、誰が唄うか、どう唄うかということも大切なわけだ。

「何を話すか」よりも重要な「どう話すか」を変えてみる

「何を話すか」よりも重要な「どう話すか」を変えてみる

「何を話すか」よりも重要な「どう話すか」を変えてみる

少しの発想転換で大きな成果

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライツ株式会社 内田 拓男 78

§ 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ツを設立。

◆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。



理解したい法人開拓の「土台」

雑談の中で社長の感情に注目し価値観を掴む

「社長のこれを知らないと法人新規開拓がうまくいきません

ある朝、車を出そうと駐車場に行くとき、サイドミラーと壁の間に大きくて見事な形の蜘蛛の巣ができていました。前日の夜に車に乗っていますから、わずかに数時間蜘蛛の巣が完成させたことになりそうです。車を動かすと巣は当然崩れてしま

満たす提案をすればいいだけです。その手段の1つとして保険が必要になることが多いはずだ。

「社長の価値観」という「土台」を作る前に、い

「お客様が強い興味を持つ」「保険以外のワンステップを」

契約は保険以外の話で決まる

少し前になりますが、私の家の庭に全く植えた覚えのない植物の花が咲きました。鳥がしたワンの

「法人より個人！ 逆転の高額契約獲得術」

私が学生時代通っていた予備校は業務を大幅に縮小しているといいま

「体育を指導する家庭教師？ チャンス多い世界に的を絞る」

「別のターゲット」を

「単なる商品説明だけでは売れない時代」

1ステップ段階を踏むと言っているでしょう。

「怒った」「感動した」「興味を持った」「うれしかった」「悲しかった」などの感情に注目すると「社長の価値観」を掴みやすくなる。彼は話のま

「お客様が強い興味を持つ」「保険以外のワンステップを」

契約は保険以外の話で決まる

少し前になりますが、私の家の庭に全く植えた覚えのない植物の花が咲きました。鳥がしたワンの

「法人より個人！ 逆転の高額契約獲得術」

私が学生時代通っていた予備校は業務を大幅に縮小しているといいま

「体育を指導する家庭教師？ チャンス多い世界に的を絞る」

「別のターゲット」を

「単なる商品説明だけでは売れない時代」

1ステップ段階を踏むと言っているでしょう。

「単なる商品説明だけでは売れない時代」

1ステップ段階を踏むと言っているでしょう。

「単なる商品説明だけでは売れない時代」

1ステップ段階を踏むと言っているでしょう。