

お客様が自然な形で保険に入る流れを

九九がわからない生徒に微積分を教えるムリ

■トップセールスパーソンとして最後の行き着いたのは「九九」。5の段以降を正確に言えないことがわかったのです。中学の数学は後回しにして「九九」から勉強を始めたの付属校に合格した生徒です。「九九」を理解しませんでした。学校の勉強に全くついていけないある生徒に「九九」を教えるムリが強く残っています。彼は中学一年生。数学のテストはほとんど0点です。中一というところを使った方程式やy=5x+12のような一時間数を普通は理解しなければならぬのですがチンプンカンプン。一緒に勉強していくと小学校程度の算数も全く理解していません。それがわかってきました。その

考えた結果が大逆転に繋がります。最初から大きな成果を狙わずに一段階ずつステップアップをすることが重要というところではないでしょうか。これは保険営業の法人新規開拓でも同じです。トップセールスパーソンはまさに一段階ずつステップを踏む戦術で結果を出していると言っているでしょう。最初から保険契約を狙いません。スタートは社長・経営者の信頼を得ることを考えます。「どうしたら売れるか」ばかりではなく「どうしたら信頼を得られるか」を優先させるわけです。

「目的」ははっきりさせお客様と共有する

情報伝達という目的のための「手段」の一つが本なのです。勉強会などの体験も一つの「手段」。ただ本を売ることが「目的」ではなく情報伝達という「目的」の「手段」が本というスタンスだから斜陽産業ともいえる書店ビジネスで成功できていると考えられます。

■保険営業は明確化が9割

少し前の出来事ですが、朝起きると少しだるい感じがして体温を測りました。37度2分の微熱。軽い風邪だと考え病院へ行きました。診察で私の症状を詳しく聞いたドクターは念のためインフルエンザの検査をしようと言います。結果は陽性！必らず高熱になるとは限らないそうです。インフルエンザ治療薬の説明があり

「みんなに宣伝してくだい！」とお友達に店を紹介してくれませんか？「この店側がお願いしても同じ結果は得られませんか？」

「みんなに宣伝してくだい！」とお友達に店を紹介してくれませんか？「この店側がお願いしても同じ結果は得られませんか？」

斜陽産業の一つ 書店ビジネスでの成功例

「目的」ははっきりさせお客様と共有する

「目的」ははっきりさせお客様と共有する

情報伝達という目的のための「手段」の一つが本なのです。勉強会などの体験も一つの「手段」。ただ本を売ることが「目的」ではなく情報伝達という「目的」の「手段」が本というスタンスだから斜陽産業ともいえる書店ビジネスで成功できていると考えられます。

■保険営業は明確化が9割

少し前の出来事ですが、朝起きると少しだるい感じがして体温を測りました。37度2分の微熱。軽い風邪だと考え病院へ行きました。診察で私の症状を詳しく聞いたドクターは念のためインフルエンザの検査をしようと言います。結果は陽性！必らず高熱になるとは限らないそうです。インフルエンザ治療薬の説明があり

「目的」ははっきりさせお客様と共有する

情報伝達という目的のための「手段」の一つが本なのです。勉強会などの体験も一つの「手段」。ただ本を売ることが「目的」ではなく情報伝達という「目的」の「手段」が本というスタンスだから斜陽産業ともいえる書店ビジネスで成功できていると考えられます。

「目的」ははっきりさせお客様と共有する

情報伝達という目的のための「手段」の一つが本なのです。勉強会などの体験も一つの「手段」。ただ本を売ることが「目的」ではなく情報伝達という「目的」の「手段」が本というスタンスだから斜陽産業ともいえる書店ビジネスで成功できていると考えられます。

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 81

§ 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ク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。



「目的」ははっきりさせお客様と共有する

情報伝達という目的のための「手段」の一つが本なのです。勉強会などの体験も一つの「手段」。ただ本を売ることが「目的」ではなく情報伝達という「目的」の「手段」が本というスタンスだから斜陽産業ともいえる書店ビジネスで成功できていると考えられます。

■保険を売るな！目的に合った手段を売れ！

先日、某テレビ番組で今、人気で多くのお客様が集まる書店が紹介されました。この店は普通に本を売っているだけではありません。体験型書店なのです。例えば写真に関する本。一般的な書店

「目的」ははっきりさせお客様と共有する

情報伝達という目的のための「手段」の一つが本なのです。勉強会などの体験も一つの「手段」。ただ本を売ることが「目的」ではなく情報伝達という「目的」の「手段」が本というスタンスだから斜陽産業ともいえる書店ビジネスで成功できていると考えられます。

「目的」ははっきりさせお客様と共有する

情報伝達という目的のための「手段」の一つが本なのです。勉強会などの体験も一つの「手段」。ただ本を売ることが「目的」ではなく情報伝達という「目的」の「手段」が本というスタンスだから斜陽産業ともいえる書店ビジネスで成功できていると考えられます。

病名わからないのに勧められた薬を買いますか？

「目的」ははっきりさせお客様と共有する

情報伝達という目的のための「手段」の一つが本なのです。勉強会などの体験も一つの「手段」。ただ本を売ることが「目的」ではなく情報伝達という「目的」の「手段」が本というスタンスだから斜陽産業ともいえる書店ビジネスで成功できていると考えられます。