

ライバルがひしめく世界、少ない世界、どちらを選びますか？

「売れる人の提案ではなく『捉え方』を学んでみる」

新規開拓の武器はあなたの手にある！
お弁当を製造販売する会社を経営する知人がいます。先日入場者が多いイベントに彼の店は出店しました。こだわりぬいた素材を使い化学調味料を使わない調理法で味もいい弁当は人気があり、お昼前には店に長蛇の列ができ、用意したお弁当はすぐに完売となりました。「すぐに売り切れ！」その経営者はとても誇らしげです。

「捉え方」が多くの保険営業パーソンと違いますが、普通なら見過ごしてしまうようなことを「捉え方」を変え、営業の武器に変えてしまっています。

今彼が大きな成果を挙げている武器は、自己紹介、保険金の支払い、奨学金などと言います。たかが自己紹介、されど自己紹介。やり方次第で、お客様の感情を変えるきっかけになるそうです。保険金の支払いも同じで「捉え方」次第で切り札になりうるのです。奨学金は最近ニュースなどで返済がでない問題などネガティブな報道が多いのですが、これも「捉え方」を変えれば、契約の大きなきっかけとなるのです。

特別なプランや誰も知らない知識を駆使しないといけない。特別な提案でなくてもライバルに勝つ方法がある。外国人力士の現役時代の握力は、なんと120キロだそうです。100キロあれば固いリングを片手で簡単に握りつぶせるそうです。20代の男性の握力は45キロ前後と聞いたことがありますから、いかにこの力士の

パワーが凄まじいか理解できるはずです。こんな怪力の外国人相撲取りに私は簡単に勝つことができません。もちろん握力が130キロあるわけではありません。相撲をするのではなく、戦う場所を変えれば勝てると言いたいです。例えば外国人です。漢字の読みと分野であれば、間違いなく勝てるはず。マーケティングやビジネスの分野でもこの力士はおそらく経験はゼロです。同じ土俵でガチンコ勝負を懸けりませんが、戦う場所・土俵を変えればもっと簡単に勝てるのです。

戦う場所・土俵を変えればもっと簡単に勝てる

「ドクターなら採用や集客など顧客の抱える問題を解決する」

競争率が低い分野を「見つける」スキル磨く

商品の「選び方」を伝えて「あなた」を選んでもらう

一方、日本でセブンイレブンを創業した鈴木敏文さんは、あるインタビューで売りの切は「欠品」と語っていたと記憶しています。全部売れていい

これらの話は保険営業に通じます。先日お会いした保険営業の成功者も

この話は保険営業の新規開拓に通じます。あなたが営業で会う多くのお客様は何らかの保険に加入していると言っているでしょう。お客様のニーズに全く合致していないプランに入っているならば、いきなり保険を提案して

「見つける」スキル磨く

「見つける」スキル磨く



§ 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年保険営業パーソン向けノウハウCDの販売やコンサルティンクを行うアイブライツ(株)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。

この話は保険営業に通じます。多くの保険営業パーソンは商品や提案したプラン自体を一生懸命アピールする傾向が強いと言えそうです。間違いないではありませんが、商品やプランの条件が他より劣った場合、負けてしまいうことが多くはあります。

「勝つ」のではなく「見つける」これら2つの話は保険営業に通じます。ライバルに勝つ、敵単なる商品の売込みの「見つける」スキルに長けてい「何を言うか」より「誰から買うか」が重要であることが少なくありません。競争率が低い分野を「見つける」。見込み客を効果的に「見つける」。これらに力を入れていく訴えるわけです。

セミナーや研修で勉強している人は大抵「勝つ」方法ばかりです。大切なことですが、「見つける」という視点で営業を見直してみるのは、いかがでしょうか。

番組終了後、その外来には視聴者が殺到したと予測できます。また外来とは別に自分に合ったオーダーメイドの枕が作れる部署もあるそうなので、注文が相次いだに違いないと推察します。もちろんその医師は「病院に来てください」とか「枕をうちで作ってください」とは言っていないと推察します。枕の「選び方」を伝えたいのです。

「売れない人は保険、売れる人は選び方を語る健康に関するテレビ番組に出演していました。実は「枕外来」、枕専門の医師なのです。枕の高さをよく理解できまし

「売れない人は保険、売れる人は選び方を語る健康に関するテレビ番組に出演していました。実は「枕外来」、枕専門の医師なのです。枕の高さをよく理解できま

「売れない人は保険、売れる人は選び方を語る健康に関するテレビ番組に出演していました。実は「枕外来」、枕専門の医師なのです。枕の高さをよく理解できま

「売れない人は保険、売れる人は選び方を語る健康に関するテレビ番組に出演していました。実は「枕外来」、枕専門の医師なのです。枕の高さをよく理解できま