

売り込まずに保険を売るトップセールスは何に努力している？

「ゴールが拒絶される話は避け」YESをもらえろ質問重ねる

■この質問をすれば法人保険が売れます

ホームページで自社の商品を販売することに苦戦している企業を以前コンサルティンクしたことがあります。がんばって自社商品をお客さんに注力していましたが、もちろん間違いではありませんが、コンセプト、切り口を変えたらアトバイスしました。

売れることも大切なのですが、それ以上にホームページを読んでもらうこと、何度もホームページにアクセスしてもらうことに力を入れるべきだと私は判断したのです。更新回数を増やし、売

場所自体は、直接売上や利益は上がりませんが、しかし何れも無料の施設に来てくれれば、モール内での買い物や食事に関する情報がいろいろあります。この場合も「買わないか」ではなく「買いたいかな」ではなく「行きたいか、行きたくないか」をお客様に問うことで売上に繋げたいという意図が、例と違っていいでしょう。

もちろんこれは法人新規開拓でも同じなのですが、飛び込み訪問から多数の法人(経営者)、ドクターを契約者に変えているトップセールス、パーソンに以前お話を伺いました。彼は、既契約やライバルの保険営業、パーソンとは違う特別な保険や裏技を経営者やドクターに提案するわけではありませぬ。最終的に契約するプランはみんな変わっていません。違うのは「アプローチ」の質問です。何を最初に問うか？これが法人新規開拓で成功するための大きなポイントの一つです。

雑談してから本題に移る話法より... 雑談が知らず知らず保険の話題になる形に

虫を食べる姿がとも印象的でした。この番組のスポンサーを調べるとパチンコのメーカーでした。「このパチンコ台は虫を食べる姿がとも印象的でした。この番組のスポンサーを調べるとパチンコのメーカーでした。」

「もう提案を変えな、関係を変えよ！」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「受け手の心情は「伝え方」で大きく変わることを認識」

「なぜ今でも見直し提案で法人保険が売れるのか？」

「見直し」

「ゴールが拒絶される話は避け」YESをもらえろ質問重ねる

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「受け手の心情は「伝え方」で大きく変わることを認識」

「なぜ今でも見直し提案で法人保険が売れるのか？」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「受け手の心情は「伝え方」で大きく変わることを認識」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「受け手の心情は「伝え方」で大きく変わることを認識」

「なぜ今でも見直し提案で法人保険が売れるのか？」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「受け手の心情は「伝え方」で大きく変わることを認識」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「受け手の心情は「伝え方」で大きく変わることを認識」

「なぜ今でも見直し提案で法人保険が売れるのか？」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「受け手の心情は「伝え方」で大きく変わることを認識」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「受け手の心情は「伝え方」で大きく変わることを認識」

「なぜ今でも見直し提案で法人保険が売れるのか？」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「受け手の心情は「伝え方」で大きく変わることを認識」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「見直し」

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 87

§ 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(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。



「売る達人ではなく雑談の達人」

あるバラエティ番組でクイズに負けたチームが罰ゲームを選ぶ場面がありました。そこで登場したのはパチンコ台です。パチンコを打って中央のデジタル画面に出た数字で罰ゲームが決まります。何回か回転して出た数字は「6」。6は「体に良い虫を食べる」という指示。悶絶の表情で

「雑談してから本題に移る話法より... 雑談が知らず知らず保険の話題になる形に」

以前、旅行のプレゼンに応募したことがありまして。名前とメールアドレスだけを記入すれば簡単に申し込みました。実はプレゼン中に申し込みをキャンセルしてしまいました。同時にこの旅行を主催する旅行会社のメールアドレスに登録されたことになり、「メルマガに登録してください！」と直接呼びかけても登録者を集めるのは簡単ではないとあります。しかし「少

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「受け手の心情は「伝え方」で大きく変わることを認識」

「なぜ今でも見直し提案で法人保険が売れるのか？」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「受け手の心情は「伝え方」で大きく変わることを認識」

「見直し」

「先生という立場になってお客様のパートナーになる」

「見直し」