

売れる人は雑談から『自然な形』で保険に繋げる達人

まず相手が喜びそうな 保険以外の話題から

税金を語るな、孫の成長を聞け

無人駅で電車を降りて飲食店を探すと企画のテレビ番組を先目見ました。無人駅ですから、駅の周りには人もいませんし、民家さえほとんどありません。こんな厳しい条件で飲食店を探しそこで食事をするまで帰れないという内容です。

何か口もひたすら歩いてようやく発見した店は、田舎にあるとは思えないこだわりのカフェでした。カカオを自分で焙煎してチョコプレートを作り、それを使った商品を提供しています。『行って食べてみたい』と私は感じました。

「カカオを自分で焙煎してこだわりのチョコプレートメニューを提供します。ぜひお来店を」と直接アピールされたら、私は行きたくはありますが、思わなかったはずで、芸人やタレントが無人駅から何十分も歩いてへとへとなりながら飲食店を探すと「1ストップ」があったからこそ、こんな気持ちになったと予想できます。

ファミレスの人気メニューを試食しながら当てるという番組を見ていて、私は何度もそのファミレスに行きたくなってしまった経験がありまして。そのファミレスはテレビCMを流しています

が、それを見て『行く』と思ったことはありません。しかし人気メニューを当てるというゲームと「1ストップ」を挟むことで私の気持ちは変わったと言っています。

これら2つの話は保険営業に通じます。以前インターネット上でトップセールスパーソンは保険を売らなければならないのでは、という話がありました。いさなり保険またはそれに繋がるような本題を語ることはありません。必ず「1ストップ」を挟むのです。

例えば相続の話をした時、多くの保険営業パーソンは、保険や税金や分割またはそれに繋いだ話題でアプローチするでしょう。一方彼の場合は何と「孫の成長」を質問します。保険や税金、財産の分割を質問すれば、何か売られるかもしれないと感じて普通のお客は警戒するか不快感を示すはずです。しかし孫について質問すれば、話は別です。ほとんどすべての方は快く答えてくれるわけです。もちろん孫についての話を単なる雑談で終わらせないテクニックも確立していますか？

距離のトレーニングになったと言えるでしょう。大谷翔平、藤波晋太郎、菅野智之、松井裕樹選手…現在プロ野球で活躍するこれらの投手が子供の頃、共通してやっていたことがあります。どんなことかわかりますか？

答えは水泳です。水泳をやると、肩の関節が柔らかくなるという話があります。肩の関節が柔らかいことは、肩関節の柔軟性を高めることにつながります。これは、共通してやっていたことでもあります。どんなことかわかりますか？

「24打席連続無安打！」プロ野球のある中心選手について書かれた記事のタイトルです。この選手はヒットがなくても試合のメンバーから外されることがあります。チーム内の「立場、地位」を確立しているからです。

一方、2軍で実績を出して1軍に上がってきたばかりの選手だったらどうでしょうか。監督は24打席も待ってはくれないうはきません。チーム内の「立場、地位」を確立していませんから、場合によっては「自然な形」で長距離のトレーニングをやらせてくれるでしょう。

「売れる人はセールストークよりこちらに力を入れています。ある大きなマラソン大会で優勝したケニア人選手は、小学校の時、自宅から学校までの片道6キロを毎日走って通学していたそうです。往復12キロ。すごい距離です。この経験で心肺機能が強化され、今の結果に繋がったと考えられます。通学が「自然な形」で長

距離のトレーニングになったと言えるでしょう。大谷翔平、藤波晋太郎、菅野智之、松井裕樹選手…現在プロ野球で活躍するこれらの投手が子供の頃、共通してやっていたことでもあります。どんなことかわかりますか？

「売れる人はセールストークよりこちらに力を入れています。ある大きなマラソン大会で優勝したケニア人選手は、小学校の時、自宅から学校までの片道6キロを毎日走って通学していたそうです。往復12キロ。すごい距離です。この経験で心肺機能が強化され、今の結果に繋がったと考えられます。通学が「自然な形」で長

距離のトレーニングになったと言えるでしょう。大谷翔平、藤波晋太郎、菅野智之、松井裕樹選手…現在プロ野球で活躍するこれらの投手が子供の頃、共通してやっていたことでもあります。どんなことかわかりますか？

「売れる人はセールストークよりこちらに力を入れています。ある大きなマラソン大会で優勝したケニア人選手は、小学校の時、自宅から学校までの片道6キロを毎日走って通学していたそうです。往復12キロ。すごい距離です。この経験で心肺機能が強化され、今の結果に繋がったと考えられます。通学が「自然な形」で長

距離のトレーニングになったと言えるでしょう。大谷翔平、藤波晋太郎、菅野智之、松井裕樹選手…現在プロ野球で活躍するこれらの投手が子供の頃、共通してやっていたことでもあります。どんなことかわかりますか？

「売れる人はセールストークよりこちらに力を入れています。ある大きなマラソン大会で優勝したケニア人選手は、小学校の時、自宅から学校までの片道6キロを毎日走って通学していたそうです。往復12キロ。すごい距離です。この経験で心肺機能が強化され、今の結果に繋がったと考えられます。通学が「自然な形」で長

距離のトレーニングになったと言えるでしょう。大谷翔平、藤波晋太郎、菅野智之、松井裕樹選手…現在プロ野球で活躍するこれらの投手が子供の頃、共通してやっていたことでもあります。どんなことかわかりますか？

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 88

§ 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。

「内田拓男」で検索！お気軽に「友達リクエスト」してください。



一流投手、大谷翔平選手も 子供の頃の習い事は水泳

自然と目的に強さ 近づくことの強さ

「売れる人はセールストークよりこちらに力を入れています。ある大きなマラソン大会で優勝したケニア人選手は、小学校の時、自宅から学校までの片道6キロを毎日走って通学していたそうです。往復12キロ。すごい距離です。この経験で心肺機能が強化され、今の結果に繋がったと考えられます。通学が「自然な形」で長

「24打席連続無安打！」プロ野球のある中心選手について書かれた記事のタイトルです。この選手はヒットがなくても試合のメンバーから外されることがあります。チーム内の「立場、地位」を確立しているからです。

「先生と呼ばれながら保険を売る人の秘密と果を残さなければ、すぐは？」

「2軍へ逆戻りです。立場、地位の確立」これはプロ野球だけではなく保険営業でも重要なポイントです。先日、お話を伺った法人新規開拓のスペシャリストは有利でお得な提案をして保険をうまく売るスタイルではありませぬ。お客様に対して「立場、地位」を短時間で作り上げることが非常に重要です。

「保険のプロではなく、お客様の立場、地位、地帯」を作るためにはどうすればいいかを考え、営業を組み立てます。この「立場、地位」を手に入れたら保険契約は簡単になります。「お金」についてはすべて相談しましょう。

「売込みより、難解な事柄を徹底的にわかりやすく説明」

「2軍へ逆戻りです。立場、地位の確立」これはプロ野球だけではなく保険営業でも重要なポイントです。先日、お話を伺った法人新規開拓のスペシャリストは有利でお得な提案をして保険をうまく売るスタイルではありませぬ。お客様に対して「立場、地位」を短時間で作り上げることが非常に重要です。

「先生と呼ばれながら保険を売る人の秘密と果を残さなければ、すぐは？」

「24打席連続無安打！」プロ野球のある中心選手について書かれた記事のタイトルです。この選手はヒットがなくても試合のメンバーから外されることがあります。チーム内の「立場、地位」を確立しているからです。

「先生と呼ばれながら保険を売る人の秘密と果を残さなければ、すぐは？」

「2軍へ逆戻りです。立場、地位の確立」これはプロ野球だけではなく保険営業でも重要なポイントです。先日、お話を伺った法人新規開拓のスペシャリストは有利でお得な提案をして保険をうまく売るスタイルではありませぬ。お客様に対して「立場、地位」を短時間で作り上げることが非常に重要です。

「保険のプロではなく、お客様の立場、地位、地帯」を作るためにはどうすればいいかを考え、営業を組み立てます。この「立場、地位」を手に入れたら保険契約は簡単になります。「お金」についてはすべて相談しましょう。

「売込みより、難解な事柄を徹底的にわかりやすく説明」

「2軍へ逆戻りです。立場、地位の確立」これはプロ野球だけではなく保険営業でも重要なポイントです。先日、お話を伺った法人新規開拓のスペシャリストは有利でお得な提案をして保険をうまく売るスタイルではありませぬ。お客様に対して「立場、地位」を短時間で作り上げることが非常に重要です。

「先生と呼ばれながら保険を売る人の秘密と果を残さなければ、すぐは？」

「24打席連続無安打！」プロ野球のある中心選手について書かれた記事のタイトルです。この選手はヒットがなくても試合のメンバーから外されることがあります。チーム内の「立場、地位」を確立しているからです。

「先生と呼ばれながら保険を売る人の秘密と果を残さなければ、すぐは？」

「2軍へ逆戻りです。立場、地位の確立」これはプロ野球だけではなく保険営業でも重要なポイントです。先日、お話を伺った法人新規開拓のスペシャリストは有利でお得な提案をして保険をうまく売るスタイルではありませぬ。お客様に対して「立場、地位」を短時間で作り上げることが非常に重要です。

「保険のプロではなく、お客様の立場、地位、地帯」を作るためにはどうすればいいかを考え、営業を組み立てます。この「立場、地位」を手に入れたら保険契約は簡単になります。「お金」についてはすべて相談しましょう。

「売込みより、難解な事柄を徹底的にわかりやすく説明」

「売込みより、難解な事柄を徹底的にわかりやすく説明」

