

# ココが違っ！成功している人の着眼点

## 営業トークより前に社長を聴く気にさせる話磨く

法人に売れない原因はもっと前にあった！かなりの釣り好きの友達がいます。単に好きだけではなく、1度出かけた後には、釣りの仲間として地元釣具店からタイムリリーな情報を得ることが少なくなく、自分の家だけでは食べることができなくて近所に釣った魚を頻りに御裾分けする程です。

どうしたら魚をたくさん釣ることができるのかを彼に質問したことがありますが、釣りのテクニック、餌のノウハウ、仕掛けのうまさなどが大切という回答を予測していました。が、全く違いました。「情報だよ！」彼はたった一言だけ答えました。要するに、どうやって釣

と「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

以前インタビューした

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

別のマーケットから高額契約を連発させている店。様々なことにまで気が回るので長く付き合えると考えています。普通の人は「見る部分が違う」と言っています。これ

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

## 「高額契約は高所得者でなければ決まらない」という思い込みを捨てる

フリーターに月10万円

これら2つの話は保険営業に通じます。単価が高い保険契約が欲しいけれどもなかなか獲れない。医療・がん保険など単価の低い契約だけで終わってしまつていく。こんなことが少なくない。こんなことに悩んでいませんか？

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

## 売込み意識は捨て、お客様の「知りたい」を誘引

もう保険を売らな！

家の傾きは気の毒なことですが、実はこの話は保険営業に通じます。少し前にお話を伺ったお客様は「バランスを崩す」を崩したお客様は違和感を感じ、行動を起こします。お客様が質問したり、相談したり。お客様の詳しく知りたいという欲求は、営業に通じます。売れる人は「別表現」の達人で、

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

「情報だよ！」彼はたった一言だけ答えました。要するに、どうやって釣

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

少しの発想転換で大きな成果

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライツ有限公司 内田 拓男 89

§ 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グ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。



「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも

## 売込まなければ断りもない

「前」にこだわると釣る方が重要なというのです。ネットや多くの釣り仲間をして地元釣具店からタイムリーな情報を得ることが多くなりました。釣りを垂らす「遙か前に」成功の鍵があるわけですね。これは法人新規開拓も同じです。多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加して一生懸命、保険の売り方を学びます。正しいですが、これは釣りを勉強することに似ています。決して間違いないではありません。間違った方法で、売れる人、法人新規開拓をコンサルタントに成功させる人はもっとも