

# 何でもできる万能の営業パーソンになるよりも

## 社長と未来を語り未来を予想する法人開拓のエキスパート

■トップセールスパーソンが力を入れる点とは？

「以前、工務店のホームページをコンサルティンクしたことがあります。社長は、ある工法で建てる住宅に絶対の自信を持っていてホームペー

「雑談のテクニクで知らないうちに契約へ」

「強い必要性を感じれば人は必ず行動を起こす」

「売れる人のトークや提案以外に注目を」

「トップセールスパーソンが力を入れる点とは？」  
「以前、工務店のホームページをコンサルティンクしたことがあります。社長は、ある工法で建てる住宅に絶対の自信を持っていてホームペー

「雑談のテクニクで知らないうちに契約へ」  
「なぜあの人は社長に100%断られないのか？」

「強い必要性を感じれば人は必ず行動を起こす」  
「絶対必要！これで保険が売れる」

「売れる人のトークや提案以外に注目を」  
「絶対必要！これで保険が売れる」

「得意分野の構築は専門をさらに絞って特化する」  
「紹介営業の達人は「この職業」を狙う」

「雑談のテクニクで知らないうちに契約へ」  
「なぜあの人は社長に100%断られないのか？」

「強い必要性を感じれば人は必ず行動を起こす」  
「絶対必要！これで保険が売れる」

「売れる人のトークや提案以外に注目を」  
「絶対必要！これで保険が売れる」

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 94

§ 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。



「得意分野の構築は専門をさらに絞って特化する」  
「紹介営業の達人は「この職業」を狙う」

「雑談のテクニクで知らないうちに契約へ」  
「なぜあの人は社長に100%断られないのか？」

「強い必要性を感じれば人は必ず行動を起こす」  
「絶対必要！これで保険が売れる」

「売れる人のトークや提案以外に注目を」  
「絶対必要！これで保険が売れる」

「強い必要性を感じれば人は必ず行動を起こす」  
「絶対必要！これで保険が売れる」

「雑談のテクニクで知らないうちに契約へ」  
「なぜあの人は社長に100%断られないのか？」

「強い必要性を感じれば人は必ず行動を起こす」  
「絶対必要！これで保険が売れる」

「売れる人のトークや提案以外に注目を」  
「絶対必要！これで保険が売れる」