

売る技術はもう十分学んだのではないですか？

その商品がどうしても必要なら「場面」なら売り込まずとも売れる

「トップセールスパーソンは設計書より「これ」を作る！」
今年春の出来事です。春としてはとても暑い感がある日がありました。喉が渇いたので「サッカードコートやテニス場、野球グラウンドなどが併設されている公園の自動販売機を買おう」と何と！ 冷たい飲み物はすべて売りの切れ！で残っているのは「温かい」コーヒーや紅茶だけでした。急に暑くなったことで公園に運動や遊びに来ていた人が自販機に殺到したと予測することができました。

「当たり前」のことですが「ジュースは冷たい飲みか？」とか「冷たい飲み物を買いませんか？」など自動販売機は道行く人に飲み物を売り込んだりしません。しかし気温が急上昇して暑くて喉が渇くと、「場面」が訪れると、黙っていても冷たい飲料水は売りの切れになるほど売れるわけですね。

「北風と太陽が人間の服を脱がせる競争をする童話があります。北風は風力です。太陽は熱さです。一方、太陽がただ擦れと照りつけると、人間は暑くなり自分から服を脱ぎ太陽の勝ちとなる物語です。太陽は無理やり服を脱がせるのではなく、人が服を脱ぐ「場面」を作ったと言えるのではないですか？

「知りたいを刺激する雑談」と「売りたいが先行する営業」
様々な分野で活躍を続ける人を密着するあるドキュメンタリー番組を毎週欠かさずチェックしています。少し前の放送ではある学者が登場していました。現在のテレビ番組での活躍、小学生、中学生の頃のエピソード、現場に足を運ぶ地道な研究活動の様子、仕事以外のプライベート・趣味、奥様や子供との関係など

「知りたい」を誘発させる技術は「見事」です。武器は「スバリ雑談」です。雑談をすることで社長

「無理に契約を作り出す努力はしません。保険がどうしても必要になってしまいうしても必要になってしまいうまく「場面」を作り出します。」
セミナーや勉強会などで学べるのは大抵、保険の売り方です。しかしトップセールスパーソンは

「画面に赤線々に映し出された。番組が終了後、私は彼の公式ホームページにアクセスし、著書が何冊かあることを知り、その本を即座に購入しました。この番組を見て密着されている人のことをもっと「知りたい」と思い、アクションを起こしてしまいうことがよくあります。」

「法人契約を導く簡単な行動とは
当時巨人の監督だった長嶋茂雄さんが松井秀喜選手を一流に育てるために毎日一緒にやったことがあります。最新式の理論を学んだり、最先端のトレーニングをすることではあります。実は素振り、つまりひたすらバットを振ることです。極めてシンプルで誰でもいつからでもできることです。成功はシンプルな行動の繰り返りから生まれる。」

「絶対的に顧客を訪問しないトップセールスパーソン
私の知人は自宅の近所にたくさん電機店があるにもかかわらず、電車を乗り継ぎ1時間かけて東京・秋葉原にある店に頻りに通います。彼の趣味は真空管オーディオです。ますます激化してい

「何を900。野球経験者の私はグローブをすぐに買う予定がありませんが、その店に行ってみると「おそろしく人気の店だ」と手測できます。スポーツなら何でも」を「捨てる」野球特に関心があることを大々的な特色を出していると言っています。

「これら2つの話は法人営業の新規開拓に通じます。多くのトップセールスは、保険をうまく売ります。私は確信しています。売込みは、保険をうまく売ります。保険をうまく売ります。保険をうまく売ります。」

「成功はシンプルな行動の繰り返しから生まれる」
「成功はシンプルな行動の繰り返しから生まれる」

「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」
「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」

「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」
「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」

「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」
「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」

社長の関心を引き付ける！ 「トップセールスの提案手法」の前に注目したい「雑談」の力

「雑談」と「売りたいが先行する営業」
様々な分野で活躍を続ける人を密着するあるドキュメンタリー番組を毎週欠かさずチェックしています。少し前の放送ではある学者が登場していました。現在のテレビ番組での活躍、小学生、中学生の頃のエピソード、現場に足を運ぶ地道な研究活動の様子、仕事以外のプライベート・趣味、奥様や子供との関係など

「知りたい」を誘発させる技術は「見事」です。武器は「スバリ雑談」です。雑談をすることで社長

「成功はシンプルな行動の繰り返しから生まれる」
「成功はシンプルな行動の繰り返しから生まれる」

「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」
「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」

「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」
「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」

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 96

§ 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。
「内田拓男」で検索！お気軽に「友達リクエスト」してください。



「知りたいを刺激する雑談」と「売りたいが先行する営業」
様々な分野で活躍を続ける人を密着するあるドキュメンタリー番組を毎週欠かさずチェックしています。少し前の放送ではある学者が登場していました。現在のテレビ番組での活躍、小学生、中学生の頃のエピソード、現場に足を運ぶ地道な研究活動の様子、仕事以外のプライベート・趣味、奥様や子供との関係など

「成功はシンプルな行動の繰り返しから生まれる」
「成功はシンプルな行動の繰り返しから生まれる」

「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」
「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」

「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」
「周囲とは少し違う「選択」と「集中」で好成績を続ける」