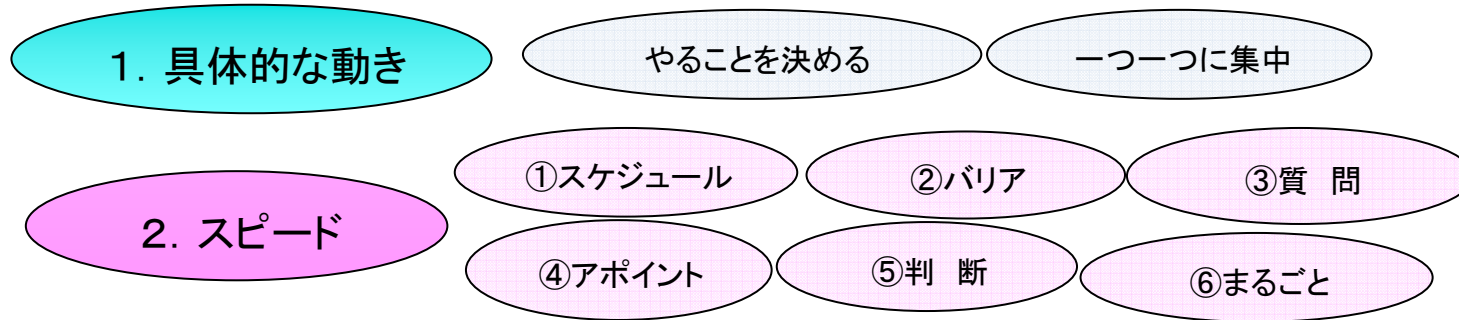


顧客獲得 虎の巻 トップセールスの極意



2週間で2億できる！



前提: イメージ→腹決め→身辺整理

ベースは「会う」

1. 具体的な動き

「たまごを割らないと オムレツはつくれない」・・・結果を出したいなら動く 早く出したいなら早く動く
やることを決めたら 具体的に**動くことに集中**する！ そうすると数字につぶされない

2. スピード

- ①**スケジュール**管理・・・段取りで効率アップ あれもこれもと焦っても前に進みにくい 移動時間・資料作成時間・考える時間などを入れる
- ②瞬時にお客様の**ココロのバリア**をはずす・・・商談のスピードアップ キーワードは「信頼」で ポイントは「好感」「相づち」「接点」
- ③**質問**・・・質問をすれば商談のスピードUP 質問をするから**押しどころ**をはずさない 押しが弱い人は「質問」を変えればいい。
提案しても 断られても「質問」！ 4W2Hの だれが、いつ、どこで、何を、どのように、いくらで。答えはお客様が持っている。
- ④**アポイント**・・・面談率・効率アップ 見込み判断の材料 3日以内 どんなに完璧な設計書を作成しても 会えなければ結果にならない
アンケート後も 提案後も クロージング後もアポ！
- ⑤**判断**・・・スピードアップ お客様に対しての判断・・・今月にタイミングがあっているか？
自分の判断・・・**目標と距離**を判断し、今何をすべきか？をしっかりと見極める。そして優先順位！ 今月はあきらめる決断も大切^^
- ⑥**まるごと**提案・・・数量アップ アンケート取り直しで環境調査(提案のきっかけ作り)
家族全員いただけなくても 1件いただける確率が高い 一度に情報提供、一度に情報収集 = 数をあたる

ひとりで動かず 郵便屋さんにも手伝ってもらいましょう

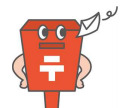
好感度アップは 契約確率アップ！ バースデーハガキ お礼ハガキで アプローチ！

やる気は **プラスの言葉**や**いい環境**が **気持ちを生みます**

言葉があなたの過去の映像や音につながり、無意識に感覚や感情につながる つまり言葉は、「気持ち」に影響を与える
暗い話題のニュースや映像はできるだけ避け いい音楽、いい映像、いい言葉の環境をこころがけましょう

行動力アップには **掃除、整頓！**

かばんや机に上をまず整理整頓してみてください。3週間以上持っている設計書は破棄。タイミングがずれている。
トイレ掃除。メンタル面で大きな影響が！！関係ないように思われるがこの2点は絶大な効果ありです！



簡単！やる気コントロール



やる気がなくなる時

① アポとりでお断りを受けたとき

見込み客に「情報提供させていただきませんか？」の一言を言うのが苦手
「結構です！」と断られるかと思うと躊躇してしまったり 何度か断られるとくじけてやる気を無くしてしまう。
数多くアタックしようと言い聞かせるが、断りが続くとモチベーションが下がりがり行動が止まる。

② クロージングでお断りを受けた時

「このプランにしてはどうですか？」の最後の言葉が苦手で、「これをお願いします」と言ってくれないかと待ってしまう。
断られると次にすすめる人がいなくなるという思いから 返事をハッキリ聞けずタイミングを逃してしまう。

③ 人に何かを頼まないといけない時

上司・先輩など「今、忙しいからあとにして！」と言われそうな気がして躊躇する。
相手から「NO」と言われるのを 避けるようになる

④ がんばって活動していても結果が出ない

休まず真面目に毎日活動しているのに ご契約がいただけない

⑤ 人間関係で上手くいかない時

相手との考え方の相違 言い方・話し方 言った・言わない 取った・取られたなど耳に入ったり当事者になったりすると 落ち込む
これらの時などにやる気を奪われることが多いが、**避けて通れるものではない！！** 誰にでも起きること！と捉え
そんな時の**切り替え方**を知っておけばいい！ **切り替え方・・・軸の確認・脳のしくみ・考えを変える言葉**

① 軸の確認

本来の目的を再度確認する（最も達成したいこと）＝自分に仕事の軸を持つ　ご契約をたくさんいただき 目標とする収入を得ること！

② 脳の仕組み

やる気がなくなる時の脳は・・・

* 自分の申し出や提案を断られる**べき**ではない！ * 断られることは 自分という人間が**否定**されているということだ！

* 断られることは **みじめ**なこと！はずかしい！ * がっかりした気持ちを**味わうべき**ではない！味わいたくない！

立ち直る時の脳・・・

* 「断られることなく、**売上数字だけ**あげたい」などと **あり得ない**ことだ！

③考えを変える言葉 3つ

やる気アップ 6ヶ条 募集編

- 1.お断り 失われるものは何もない 言ってみよう。これにしませんか？！
- 2.お断り でも新しい情報がお聞きできた！ その積み重ねがご契約のヒント
- 3.お断り 断りなくして成果なし！ どんどんあたろう！いろんな人・商品。
- 4.お断り 多い人は売れている人！ アンテナを張ろう！ 家族・紹介。
- 5.お断り 永遠のお断りではなく タイミングのズレ。次は3ヶ月後。
- 6.お断り でも時間を取っていただけました！ 「感謝！感謝！」^^

さあ、お断りから ご縁をつないだ人だけが味わえる 信頼と契約というステージに行こう！！

やる気アップ 6カ条 人間関係編

- 1.自分が 正しい。相手も思うこと。
- 2.自分が 言葉を変えたら 相手の言葉の言葉も変わる
- 3.自分が 考えることをやめたら 相手が気にならなくなる
- 4.自分が あれもこれもと思わなくなったら ココロが軽くなる
- 5.自分が 相手を認めたら 怒りもおさまる
- 6.自分が 笑顔になったら 相手も笑顔になる

起こることはすべて意味があること さあ 自分から変わろう！笑顔からはじめてみよう^^

やる気アップ 5カ条 継続編

- 1.ひとのココロは 日々変わります
- 2.ひとを取り巻く環境も 度々変わります
- 3.ひとはあなたが信頼できる人かどうか 試しているのです
- 4.ひとはあなたが信頼できる人とわかると ご縁を広げてくれます
- 5.継続訪問・継続提案の先には 必ずあなたが望む結果があります

行ってみなきゃ わからない！

言ってみなきゃ わからない！

入ってみなきゃ わからない！

さあ、自分を信じて 継続の力を信じて 今日の一步を 踏み出しましょう！

「断られること」と「売上」は相反しているのではなく
同じ方向にあるもの！
やる気が出てからと 止まっているから
やる気もなかなか付いてこない！
大丈夫！やる気がないまま行動していれば 途中で付いてくるよ！^^

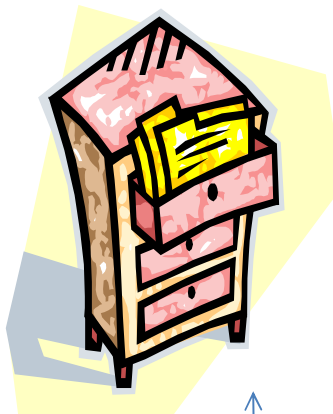


沢山 コンスタントに契約が上がる普段の活動とは・・・

- ① 常に **定期訪問の軸** と **今月1件がいただける活動という軸** の**2軸**で活動していると コンスタントにご契約がいただける
定期訪問の中で新規顧客情報とフォロー活動が成果を生み出す土台
- ② **お断りを受けた方が 今度のご契約者！**ゴミ箱に入れていませんか！？お断りの人のフォローなくして コンスタントな成果はあり得ない！
自分が動くことばかりに捉われず はがきや電話を使うことで幅広くフォローができ 心にも響きやすい。
- ③ 3ヶ月に一度は 情報の**環境チェック**をする(下記図イメージ:ダンスの中の入れ替え)・・・アンケートのもらい直し
人の心も環境も信頼度も変化するものだから。
- ④ **定期的に提案！**断られたからと提案するのをやめていませんか？！少なくとも半年に1回はしていますか！？
80%の人は 迷っていたり 今でなくてもいい人・どちらでもいい人なんですよ
- ⑤ **数の調整**を常に意識 提案する人が毎週10名はいますか？ 10名作れない人は①～④を見直してみてください
- ⑥ 頂いた顧客情報に対して **喜んで**いただけることをしていますか？ **はがき営業や迅速な保全活動**といった フォロー活動がご縁を広げる
話を聞いてほしかったら 相手のしてほしいこともしていますか！ 自分が自分が・・・と「我」ばかりになっていませんか？
- ⑦ 活動の源は **ココロとカラダの元気！** 捉え方を変える・いい言葉・いい休息を意識することも大切な仕事^^

定期訪問軸

1件を追いかける活動軸

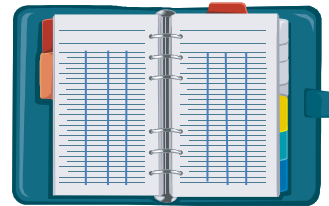


新規企業開拓
新規顧客情報入手

顧客管理
・長期の引き出し
・中期の引き出し
・短期の引き出し

フォロー活動
・会って定期訪問：面談
・はがきで定期訪問：はがき営業（誕生日・季節のお便り）
・電話で定期訪問：既契約への1分電話

1日の活動で この2つを
入れていきましょう！！



計画・リストアップ

アポとり（電話・はがき・メール・対面）
情報提供（提案）
保全

クロージング { ご契約
検討中
お断り

ココロ・カラダのケア



ゴミ箱



採用しても大丈夫だよ！この5つを押さえれば新人を伸ばせる！



採用ってどうしたらできるのだろう？育成ってどうしたらできるのだろう？

奥が深い話で永遠のテーマかもしれませんね。だからこそ、まずシンプルに捉えてみましょう！^^

大丈夫です。変われますから！！^^ 変わった人はたくさんいらっしゃいますから^^

<新人を伸ばせる 5つの視点>

①考え方 ②段取り(時間管理) ③質 ④コミュニケーション ⑤自分の仕事とバランス

①考え方

1)断られた人を捨てない

保険を考えるタイミングにない。話しを聞くタイミングにないだけ。信頼がないから聞いてもらえないだけ。

個人情報を書いてももらえただけでも その人とは「縁」がある！「ご縁を大切に」

2)はがきも有効な自分の代理訪問

直接お会いしに行くことはもちろん大事。会える数には限りがある。会えない人を少しでも減らす事も大切。

会社訪問だけでは本人にしか会えない。はがきは家族に自分の存在を伝えることができる。

ちょっとした気づかい、継続した気づかいがお客様のココロに響く。家族に響く。

3)見込みがない

見込みがないのではなく 見込みがないと決めつけてしまっている。そこに行ってみないとわからない。

そして言って(話して)みないとわからない。心に入って(本心を聞いて)見ないとわからないのに 行く前の机上で決めつけない！

その人が保険に加入していただけてなくても その方の周りの方は保険に興味があるかも・・・ 周りにも目を！

4)継続訪問・継続提案の必要性

保険加入はタイミングがある。継続訪問だけしていても 提案してみないとそのタイミングがつかめない。

5)今月の契約は、新規顧客情報をもらった人から・不在籍扱いの人から・紹介から・そして断られた人の中からあがる

6)考えが変われば 行動が変わる。行動が変われば 結果が変わる。考えを変える勇気を持つ

7)自分のお客様が「最新の保険を知らない」。他社加入者の方が知っている！とすることがないように心がける

8)提案後 返事が長引いている人には こちらからお断りをして 相手を楽にしてあげる

②段取り(時間管理)

「段取り(時間管理)なくして 育成はない！」

- 1) **部下の頭の中**を「見える化」したものがスケジュール手帳！ 最初は指導者が段取りを作ってあげてもいい^^
やみくもな行動は 行動すること自体に満足をしてしまい、「契約を頂く」という意識が薄まったり軸がぶれる。
- 2) **計画の立て方** 定期訪問活動、追いかけて活動など先の1週間は立てておきましょう。
過去は日報、未来はスケジュール手帳。計画を立てる時間・事務処理をする時間なども大切な仕事時間。
かかる時間を少し余裕を持って「面」でとらえましょう。
- 3) **契約がもらえる時間管理の仕方** 「行動を急がない！」 提案量の調整
計画は予定通りに行かないもの。お断りを受けた、アポが伸びた・・・追加調整すぐに対応していますか？
この追加調整の速さが狙った数字ができるかできないかに大きく影響してきます！
- 4) **やらなくていい事**を見つけ出す。時間泥棒は何！？
「結果が出なかったらやり方を変えなさいというサイン」 止める勇気も持ってください。
- 5) **はがき活動** お誕生日、契約応答日の方のお礼、引き去りのお礼、アポとり・・・
ご縁をつなぎましょう。思い出していただきましょう。



③質(予定指導)

目的を持った行動「何のために？」を意識しながら 活動や提案・クロージングのリハーサルを前日にする。

- 1) **アンケートをもらう質** 次回アポつき、次回も会えるような別れ方
- 2) **提案の質** 何の情報が欲しいか？何が問題か？次回アポをとる。
- 3) **クロージングの質** なぜ今回は入れなかったのか？いくら下がったらはいれるか？どうなったら入れるか
- 4) **定期訪問の質** 定期的にもらった人からもアンケートをもらい直し、環境を確認すると同時に再度提案アポをとる
断りからのつなぎは 相手に関心を持つこと＝趣味、仕事内容
- 5) **同行指導の質** 同行の目的を明確にしていく 行動してみて 何に「気づいたか？」を聞くことが大切

④コミュニケーション

仕事の成功は 知識が 10%でコミュニケーションが 90%!

1) 自分のタイプ・相手のタイプを知る

褒めない元気が出ないタイプ 単刀直入を意識しないと伝わらないタイプ
常に認めてあげないといけないタイプ 前置きが長く結論は後に来るタイプ
自分の行動パターンは何で 相手が何かを知るだけでもストレスはなくなる。
部下の強みを知る キャリアを活かす



2) 目標の共有化

部下と所長と一緒に目指すものは何か?
目指す資格 今月の数字 を明確に確認しあう。ゴールがあいまいだと計画・作戦も変わってくる。

3) 自信のつけ方

自分で何かを計画して実行してみる。小さな成功を褒める! そうすると小さな自信がうまれる。
その積み重ねが大きな自信となる。できないにはできない理由があることを理解する姿勢を持ってみてください。
できる糸口はそこにあります。

4) やる気の出し方

やる気はずっと続かない事を理解して、やる気のないことを認めてあげる。その中で、できたことを褒めてあげる。
やる気のない時は、ない時の活動をすればいい。ただ訪問、飽配りでもいい。
行動がやる気を作り出してくれる。お客様がやる気をくれる。「スランプは、低くかがんでチカラをため込んでいる状態」と捉える
やる気のない時は「はがき書き!」 プラスの言葉を書くから自然と元気が出る!

5) 部下の話しの聞き方 部下の頭の中を知らないと 話しは伝わらない。

自分が話しする割合は 3:7で 部下が「7」だと 頭の中を知りやすい。
部下が話しやすいように 相づち、オウム返し、感情に対しての承認をする。

6) やる気を押しつけない まずは相手を理解しようと思うことから始めよう!

7) 部下やお客様との言葉の温度差 ゆっくり だいたい よかった ダメだった まあまあ
自分の理想を 100 とすると今日の満足度はいくつ? と数字を使うと温度差を縮めることができる。

⑤自分の仕事と部下指導のバランス

1)自分の仕事は募集、採用、育成

自分の募集活動は いつまでにどれだけで自分の仕事を終えるか？が第一！ 部下予定・会議などを入れた後の
空きを見つけ出す。空き時間を見つけ出したらその中で定期訪問・成果の追いかけを行う。

採用も継続訪問！ 採用したい人の環境も心も変わる

採用は話法・人・時期を変えていろんな角度から何回でも！ 給料・福利厚生・可能性・退職金等
落ち着いたところの食事は 話が印象に残りやすい！

育成の時間 朝の確認、振り返り、同行、個別話し合い・・・ぴったりついでにの指導はかえって成長を妨げるときがある。

今週の動きの確認 明日の動きの確認 未来の動きをしっかりと作ってからの振り返りがまず大切。

完璧すぎないように。1日の振り返り・コミュニケーションには メールや電話もフル活用する。

2)支部長(営業所長)と個別に育成について話し合う時間を持つ。支部長(営業所長)と所長のゴールを確認しておく 問題点、悩みを話す

3)本、資料は成功者の体験 見ることで疑似体験ができる 本・資料を読み考え方を変えてみる。

うまくいかない時はやり方を考えなさいというサイン

4)ゆっくり音楽を聞く。五感を働かせるとひらめきが良くなる。しっかりと脳を休めること カラダを休めることも仕事のうち！



さあ、新人の伸ばし方を「知ること」ができました^^

あとは自信を持って「お誘い」してください！！

そして新人の伸ばし方を「身につけて」ください^^