

伝説の保険営業パーソン

# 小林一光が語る 法人開拓メソッド

基本編

(DVD講座)

応用編

外資系生命保険会社時代に営業パーソンとして日本一を達成、さらにマネージャーとしてもチームを日本一に導いた“伝説の保険営業パーソン”小林一光氏。独立後は「営業マン再生コーチ」として活躍する一光氏が、法人マーケット開拓の極意をあますところなく語っています。

講師：株式会社アイ・タッグ 代表取締役 **小林 一光**



基本編

DVD&CD 2枚組

\*CDは、DVDの音声を収録したものです。

収録時間 約90分

定 価 本体 **10,000円**+税

これからの法人マーケット開拓に求められているのは、大勢の保険営業パーソンの中から経営者に選んでいただけるスタイルの営業、いわゆる「農耕型営業」です。そうなるためには、経営者の問題や悩みを解決することが大切です。経営者からの信頼を勝ち取ることができれば、あなたの立場は単なる保険営業パーソンから、アドバイザーや先生へと昇格し、機が熟せば経営者を自然と商談のテーブルに乗せることができます。本講座(DVD+CD)には、“伝説の保険営業パーソン”小林一光氏が現役時代に得意とした、法人マーケット開拓の極意があますところなく収められています。

CONTENTS

- Chapter① 保険営業で永く成功し続けるために
- Chapter② 法人マーケット開拓は難しくない
- Chapter③ 短期潜在見込客開拓で大切なこと
- Chapter④ 長期潜在見込客開拓で大切なこと
- Chapter⑤ 経営者が抱える問題とは
- Chapter⑥ 経営者へのプレゼンテーション
- Chapter⑦ マーケット拡大で大切なこと(まとめ)



応用編

DVD&CD 2枚組

\*CDは、DVDの音声を収録したものです。

収録時間 約90分

定 価 本体 **10,000円**+税

生命保険営業の宿命、それは契約をいただくとその分見込客が減ってしまうことです。“伝説の保険営業パーソン”小林一光氏はこう言います。「出会ったすべての人が見込客となり得ます」と。彼の法人開拓メソッドなら、一人の人間として知り合った経営者からまず「人」としての信頼を勝ち取り、次に保険営業パーソンとして戦略を仕掛け、経営者を商談のテーブルに乗せることができます。その最大の特長は、人として、保険営業パーソンとして信頼関係を築いたうえで営業にあります。ですから、他の営業パーソンと競合することもなく、「ノークロージング」も可能となります。

CONTENTS

- Chapter① 法人マーケット開拓をするうえで大切なこと
- Chapter② 長期潜在見込客から短期潜在見込客へ
- Chapter③ 経営者の問題をいかに解決するか
- Chapter④ 戦略を仕掛け、商談のテーブルに乗せる
- Chapter⑤ 法人マーケット開拓の具体的事例
- Chapter⑥ 今一度、大切なこと——「時間軸」

小林一光(こばやし いっこう)氏  
プロフィール

1994年に外資系生命保険会社に入社、わずか5年で営業パーソンの最高ランクに認定される。2002年に同社の営業パーソンとして売上成績日本一を達成。2005年に営業マネージャーとしてチームを業績日本一に導く。2009年に独立。2010年に(株)アイ・タッグを設立、代表取締役に就任。現在は主に講演・セミナーの講師、執筆、企業の人材育成を中心に幅広く活躍中。その独自のセールスコーチングにより、業種を問わず受講者は飛躍的に成長し、結果を出す営業パーソン・マネージャーを続々と輩出している。