

生命保険営業における 紹介連鎖の起こし方



あなたも紹介営業の達人になれる!

マンガでわかる紹介営業のポイントつき!



見込み客の紹介がほしいならこの1冊

保険業界で12年間「紹介営業」を専門に指導してきた著者の神尾氏は、じつは元銀行マンで生保営業は未経験。それなのに全国の生保営業マンに紹介営業の手法を指導しており、2016年には指導した人のなんと50%がMDRTの入会基準を達成しています。その著者が「見込み客の紹介が出るためのお客さま心理」を徹底解説。たった1つの質問から紹介の糸口がつかめる“目からウロコ”のトークなど、桁違いの紹介を得ている人が続出中の紹介営業法がこの1冊で学べます。

仕様 四六判/288ページ
定価 本体2,550円+税

著者 ◆株式会社インベリアル・サポート 代表取締役 神尾 えいじ
◆紹介営業の達人養成塾 主宰

*体裁・内容等一部変更となる場合がございます。

● 本書の内容 ●

第1章 お客さま心理がわかれば紹介営業は難しくない

- 1 お客さまからこの質問をされた時が紹介をいただく最大のチャンス
 - 2 「ミッション・トーク」があれば紹介も契約も加速する
 - 3 「人生の棚卸」をして、自分なりのミッション・トークを作る
 - 4 「お客さま心理の階段」を一段ずつ上がっていく
 - 5 「お客さま心理」に寄り添った話し方を心がける
 - 6 「保険に入る」心理的動機づけからお客さま心理を考える
 - 7 なかなか紹介いただけない場合は紹介を得られやすいタイプを選ぶ
- 《マンガでわかる紹介営業のポイント その1》

第2章 「あなたを紹介したい」と言われるために

- 1 紹介のチャンスを増やすために営業スキームを見直す
 - 2 まずは「応援したい」と思ってもらえるようになる
 - 3 信頼関係を構築するために頭を白紙のようにして話を聴く
 - 4 「営業しない宣言」してお客さまの反応を読み取る
 - 5 紹介対象者をイメージしやすい「検索キーワード」をお伝える
 - 6 紹介を得るためのゴールを設定する
 - 7 紹介先よりも紹介元を大事にする
 - 8 ファーストアプローチから「体験してもらう」ことを意識する
- 《マンガでわかる紹介営業のポイント その2》

第3章 紹介連鎖が起きる仕組みづくり

- 1 紹介営業の基本スタイルはプッシュ型から始める
 - 2 紹介の三ステップをきちんと踏んで「夢と希望がある提案」をする
 - 3 「Bさん対策」で紹介のチャンスを逃さない
 - 4 人に紹介されやすくするためのツールを作る
 - 5 ザイアンス効果を高めるためにSNSに定期的に投稿する
 - 6 接触頻度を上げる仕組みづくりで「そういえば」と思い出してもらう
 - 7 異業種交流会には発想を変えて参加する
 - 8 「GIVE&GIVE」の精神で経営者の心に信頼を積み上げる
- 《マンガでわかる紹介営業のポイント その3》

第4章 あなた自身を極めることで紹介は出やすくなる

- 1 人脈を広げる時は「タテ掘り」を意識する
 - 2 打算抜きにご縁を大切に
 - 3 人脈は量より質を求める
 - 4 理想の営業マンとしての「あり方」を追求する
 - 5 「ミッション・テスト」によって本物がどうかを試される
 - 6 「幸せな成功者」になるために分野ごとに目標を設定する
 - 7 一生の信頼を得るために人格を磨く
- 《マンガでわかる紹介営業のポイント その4》

※本書は、生保営業マン向けWebサイト「FPSクラブ」の連載『生保営業マンのための紹介連鎖の作り方～あなたも紹介営業の達人になれる!～』を加筆・修正のうえ再構成し、新たに漫画を加えたものです。