

小林
保険塾

成功への 習慣と考え方

売り続けるための営業術

営業の王道ここにあり!

生保営業に対する考え方が、
お客様へのすべての行動につながる

講師 小林 廣久 (こばやしひろひさ) 株式会社KJパートナーズ 代表取締役

聞き手 有限会社ライフプラザ谷山 代表取締役社長 谷山 彰義

■収録時間／約2時間 ■定価：12,047円(本体10,952円+税10%)

※対談形式による講義



講師プロフィール

株式会社KJパートナーズ 代表取締役。MDRT成績資格終身会員(21回登録、うちTOT3回、COT14回)
1958年生まれ、茨城県日立市出身。1990年損保代理店として独立。1993年生保代理店として登録。いち早くFPを活用した保険販売を開始。現在は中小法人約550社の保険担当となる。ユニークなセールスアイデアの達人であり、「積み木話」「おはじき話」「保険の好きな人嫌いな人」などを開発。2008年9月MDRT会報誌国際版に「繰り返し達人となった会員がTOTを達成した秘密」の記事が掲載され、世界中にその成功物語が紹介される。主宰する小林保険塾には、全国から若手保険募集人が参加。1995年～現在までJAIFA茨城県協会会員、1995年～現在まであしなが育英会及びスペシャルオリンピックス日本の会員、2006年MDRT本部Membership Communications Committee、2007年MDRT日本会会計長、2009年～2013年MDRT代理店分会会長、2009年MDRTインディアナポリス大会にて分科会講師、2010年MDRTバンクーバー大会にて分科会講師。

CONTENTS

はじめに	●10年後という本
PART 1 営業の基礎を作る考え方	●覚悟を決めていますか ●目標は明確な数字で ●年間の目標額が1日あたりいくらになるか意識する ●目標は2倍くらいがちょうどよい ●出入口の法則 ●営業活動の水平飛行理論 ●保険外務員は未来予想業、問題解決業 ●91日目のメール ●人は、ぶれない人が好き ●師匠を持つと5倍速く成長できる ●営業理念を持つと5倍速く成長できる ●「お客様の目線に合わせる」の本当の意味 ●よい結果をイメージさせてから、詳細を話す ●お客様は、私が決める ●まずは医療保険から… ●人生に無駄なし
PART 2 時間に対する考え方	●先計後戦 ●法人には営業に行くべき日、行かないほうがよい日がある ●朝の1時間は、昼の3時間に値する ●アポ取りの電話はタイミングが肝心 ●訪問時間は、法人はピッタリに、個人宅は確認の電話を入れて多少遅れるくらいに
PART 3 中堅となり、営業が安定してきたからの考え方	●既存のお客様を大切に、新規のお客様は後回し ●真のプロフェッショナルは、乱気流の時にはすべての訓練と準備ができている ●自分の時間を他人のために使う ●金持ち喧嘩せず ●暇があったら墓参り
おわりに	●小林の人生の路、その街角に立っていた人

*体裁・内容等一部変更となる場合がございます。