

大切な人に  
紹介したくなる  
最強の法則！

新しい生活様式で.....

# 紹介につながる 既契約マーケティング

**新規のお客さまにお会いできない時は、  
既契約のお客さまからの紹介が頼り！  
定期訪問をオンライン面談でさせていただくと、  
お客さまの家族や友人などの紹介が出やすい！**

感染予防のための「新しい生活様式」が定着してきており、営業のシーンでもお客さまが対面を望まないケースが増えています。営業に伺いにくい、紹介をお願いしにくい—そんな状況下で効果を発揮するのが「既契約マーケティング」です。契約をお預かりしているお客さまを、1年に一度、定期訪問することで信頼関係がより強いものとなり、紹介や追加契約につながる確率が大幅に上がります。本講座では新しい生活様式に対応して、オンライン面談による定期訪問のノウハウをロールプレイング形式で解説しています。

## CONTENTS

- 第1章 Withコロナをどう生き抜くか①**  
～コロナ時代の新常識～
- 第2章 Withコロナをどう生き抜くか②**  
～紹介営業における「購買心理」の基本～
- 第3章 既契約マーケティングとは**  
～思いを結果に繋げる技術～
- 第4章 「既契約マーケティング」導入への具体的な手順**
- 第5章 既契約マーケティングの要は「定期訪問」にあり**  
〔オンライン面談による定期訪問のロールプレイングを含む〕
- 第6章 今後私たちが目指すべきマーケットステージ**  
**Withコロナを生き抜くために**

### 講師プロフィール 高尾 益臣

株式会社カスタマーリンクス 取締役会長／生命保険協会認定ファイナンシャルプランナー／公的保険アドバイザー／相続知識検定マスター／MDRT終身会員。2004年、食品流通業界から外資系生命保険会社に転職。営業初月、同期の中で最下位の成績ながら「アフターフォローを駆使した独自のノウハウ」を構築し、その後は業績を上げ続け入社以来毎週連続業績500週（10年間）達成。2014年、乗合代理店「株式会社カスタマーリンクス」を設立。2019年、取締役会長に就任。独自の理論に基づいたアフターフォロー手法を伝達するためのセミナー「アフターフォローの学校」を東京・大阪を中心に定期開催している。主な著書は『結果につながる既契約マーケティング～アフターフォローは宝の山！～』（セールス手帖社保険FPS研究所）。

\*体裁・内容等一部変更となる場合がございます。



- 講師：高尾益臣  
株式会社カスタマーリンクス 取締役会長
- 収録時間：約1時間25分
- 定価：13,200円（本体12,000円＋税10%）

**当講師の著書と併用すれば  
相乗効果を発揮して  
既契約マーケティングに対する  
理解がより深まります。**

- 著者：  
高尾益臣氏
- 仕様：  
四六判/144ページ
- 定価：1,540円  
（本体1,400円＋税10%）

