



4年で4億売れた営業トーク 営業塾 助け舟

【無料の特別付録】

飛び込み営業で契約率 70% 即決営業のフロントトークスクリプト

飛び込み営業で契約率 70% 即決営業のフロントトークスクリプト

こちらは、飛び込み営業で契約率が30%から70%にアップした、商談の始まりのフロントトークです。

本日はお忙しいところお時間を取っていただき、ありがとうございます。

※机に頭が着く位のお辞儀を5秒する

今日は、「〇〇さん(お客さんの名前)が悪くない、
これだったら本当に聞いて良かった」
と思える時間にしたいと私個人は思ってるんです。

私の方から「あれがいいですよ、これがいいですよ」と勝手に決めつけて
永遠と押し売りしたり、〇〇さんが嫌な気持ちになりそうなことは
したくないので。

今日はあくまでも〇〇さんが主役です。

もし話の途中で疑問点不安点が出てきたら手を挙げてください。
話を遮ってもらっても全然大丈夫です。

〇〇さんの為の今日のお話ですし、〇〇さんのための商品なので
もし私の力の不足のせいで話の途中で「やっぱり、あんまり良くないな」
って思ったらその場ではっきり断ってください。

私が話し止めてすぐ帰りますんで。

何か違うと思われたら、「何か違う」ってはっきり言ってください。

逆に、「これなら悪くないな、いいな」と思って頂けるようでしたら
その時は「悪くないな、いいな」って言ってもらえたらすごく嬉しいです。

それでは、これから精一杯ご説明させて頂きたいと思いますので、
どうぞよろしくお願い致します。

※ここでもう一度お辞儀を 5 秒する

商談前にこのトークをしゃべるだけで、
**お客さんが話を聞く耳を持ってくれやすくなり、
契約率アップにつながります。**

ぜひ、実際にお客さんの前でしゃべってみてくださいね。

次のページより、このフロントトークのポイントをお伝えします（^^）

【ポイント1】お辞儀と共に感謝を伝える

本日はお忙しいところお時間を取っていただき、ありがとうございます。

※机に頭が着く位のお辞儀を5秒する

お時間をいただくことに対する感謝を伝えることは多くの営業もやることですが、

ここで「頭が机に着く位のお辞儀」を5秒間する営業は少ないです。

お辞儀を丁寧にする事で、お客さんに誠実な気持ちをお伝えしやすくなります。

お客さんの表情も明るくなりやすいです。

【ポイント2】お客さんを主役にして価値のある良い時間にしたいことを伝える

今日は、

「〇〇さん(お客さんの名前)が悪くない、これだったら本当に聞いて良かった」

と思える時間にしたいと私個人は思ってるんです。

私の方から「あれがいいですよ、これがいいですよ」

と勝手に決めつけて、永遠と押し売りしたり、

〇〇さんが嫌な気持ちになりそうなことはしたくないので。

今日はあくまでも〇〇さんが主役です。

今日のお話の目的を伝えます。

今日お話しする目的は、

営業から一方的に「あれがいいですよ、これがいいですよ」とお勧めすることではなく、

あくまでもお客さんが、

「わざわざ時間をとって話を聞いて良かった」と思ってもらえる時間にする

「あなたが主役なんですよ」と伝えることで、

営業側の都合ではなく、

「あなたのための話をしたい」という、**営業の誠意**が伝わりやすくなります。

【ポイント3】お客さんが「良くないな」と思った時の逃げ道を作
てあげる

もし話の途中で疑問点不安点が出てきたら**手を挙げてください**。

話を遮ってもらっても全然大丈夫です。

〇〇さんの為の今日のお話ですし、〇〇さんのための商品なので
もし**私の力の不足のせいで**話の途中で「やっぱり、あんまり良くないな」
って思ったら**その場ではっきり断ってください**。

私が話し止めてすぐ帰りますんで。

何か違うと思われたら、「何か違う」ってはっきり言ってください。

お客さんは、「契約してください」と言われると、

「なんだか売り込まれそうで怖いな」と感じますが、

「良くないと思ったらそれは私の力不足なので」

「話をさえぎって大丈夫です」

「良くなかったら断ってください」

と、**お客さんの逃げ道**を作ってあげておくと、

「売り込まれる」という警戒心を持たずに話を聞くことができます。

【ポイント4】「契約してください」と言わずして、契約を促す言葉

逆に、「これなら悪くないな、いいな」と思って頂けるようでしたら

その時は「悪くないな、いいな」って言ってもらえたらすごく嬉しいです。

それでは、これから精一杯ご説明させて頂きたいと思いますので、

どうぞよろしくお願い致します。

※ここでもう一度お辞儀を5秒する

「契約をしてください」と言わずして、契約につながりやすくなる言葉です。

そして最後にもう一度、お辞儀を5秒止めます。

契約につながるかどうかは、フロントトークの段階から決まっていますので、

思いっきり丁寧にしても、しすぎることはありません。

むしろ、ここまで丁寧にする営業はあまりいませんので、**好印象を積み重ねる**ことができます。

あなたの役に立つ営業ノウハウ記事

生命保険営業で給料4倍になった営業トーク&飛び込み営業4つのコツのMさん

『営業塾助け舟』に入塾後、お給料が4倍になった生命保険営業のMさんが、来月の査定で数字が足りなかったらクビという状況から現場で何をしてお給料4倍になったのかを話してくださっています。

□ ノウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/momosesan>

□ 動画 <https://youtu.be/Ux8QqrUkSDI>


※URLもしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟「お声&結果」

国内生保のMさん オンライン営業塾 6か月後

契約月 **10件** ← **5.3倍**

アポ 月 **25件** ← **3.7倍**



給料 4倍 ← クビ一歩手前から

全国レベルの生命保険営業がしている5つのコツ

&基本 営業トーク 飛び込み営業

『営業塾助け舟』に入塾後、下位から千葉県で10位になった生命保険営業のHさんが、現場でやっている営業の基本を話してくださっています。

「私、今の営業スタイルで合ってるのかな？」と会社のやり方に違和感を感じることがある方は読んでみて下さいね。

■ □ ノウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/hayamasan>

■ □ 動画 <https://youtu.be/iqKogkWOIuY>

※URLもしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟「お声&結果」

生命保険営業のHさん 営業塾 3か月後

契約 **15件** ← **1.6倍**

修正 **6740万** ← **2倍**



下位から **千葉県で 10位** (300人中)

生命保険営業3ヶ月で160人中1位になった営業のコツ

【現場で持ち歩けるテキスト付】

『営業塾助け舟』に入塾後、160人中1位になられた生命保険営業のKさんが、現場で何をやってたのか？を話してくださっています。この記事には現場で持ち歩けるテキストが付録として付いています。

■ □ ノウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/kumamotosan>

■ □ 動画 <https://youtu.be/aOPLJr85DOE>

※URLもしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟「お声&結果」

大手国内生保営業のKさん
入塾3か月で

160人中 1位

営業トーク&流れ 修正後



修正 6566万 / 契約 16件

チラシ集客のコツで問い合わせ 288 件&
売上 2.96 倍のリフォームの S ホーム様

リフォーム会社の S 社様は、助け舟式のチラシ集客で赤字から現在は年商 3 億円に達しておられます。弊社と長くお付き合いいただいている会社様です。

■ウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/reform-customer-collecting-flyer>

■動画 <https://youtu.be/bUztexJqYF8>

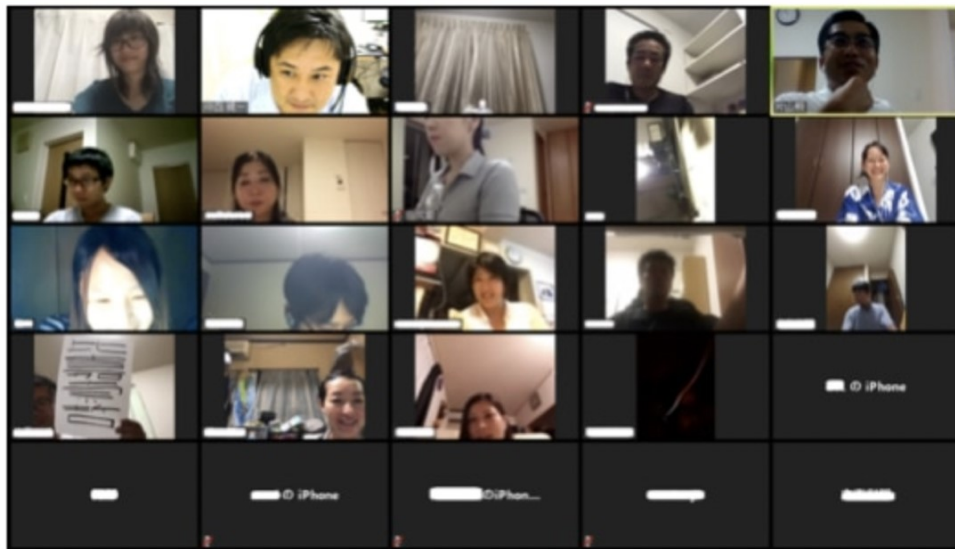
※URL もしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟 「お声&結果」	
リフォーム会社のS社様	
年間 問い合わせ 288 件	
年間 契約率 78%	
売上 2.96 倍 2700 万円 → 8000 万円	

たった 1 人で悩んでいるのなら

もしも、あなた様がたった 1 人で悩んでいる場合は
こちらから [無料相談](#) もできます。

30 分の無料相談はこちら



自宅で学べて成果が出ている「オンライン営業塾」>

[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

「トップ営業がいつでもあなたのスマホに」営業トークUP

トップ営業マンのトークが いつでもあなたのスマホに



営業トークUP!
create your sales talk

営業トークアプリが
今だけ **初月無料!!**

営業トークUP



(画像クリックで、ご覧になれます。)



トップ営業のトークをしてみる

<https://salestalk-up.com/>

スマホ1台で、
営業トーク作成&顧客管理や、お客さんとの会話のメモができるソフトを
開発しました。

このトーク作成&顧客管理アプリ、「営業トーク UP」の主な機能はこちらです。

- ・ お客さんとの会話や特徴などの 【メモ機能】
- ・ お客さんのデータ管理 【手帳いらず】
- ・ 自分の営業確率 【自己改善】
- ・ 売れている人の営業トーク 【売れるトークスクリプト】

これからも新機能が追加されますので、楽しみにしてくださいませ。

スマホ1台あれば色々なことができるようになっています。
初月無料です。

皆さんの営業ノウハウ実践のフォローのため
フェイスブックにて
「**営業トーク UP ユーザー限定グループ**」も
開設しております。

【営業トーク UP】
<https://salestalk-up.com/>

今すぐ現場で使える営業ノウハウ集

(1) 助け舟株式会社 公式 HP

100 本の記事で売れる営業ノウハウを解説しています。
<https://tskb.co.jp/>



[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

(2) オンライン営業術公開中

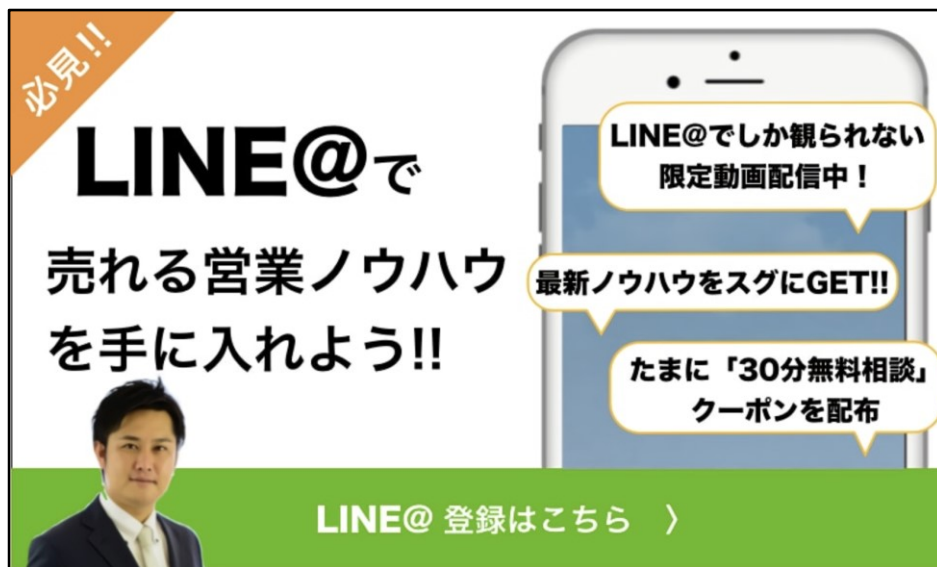


緊急事態宣言のピンチを
チャンスに変えた

1枚のハガキ&
オンライン営業術の秘密...

[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

(2) 営業塾 助け舟 公式 LINE@



[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

営業塾 助け舟で生まれた最新の営業ノウハウを随時お送りしています。



スマホアプリ LINE で、

「@tskb」

と検索！！

(3) メールマガジン

【4年で4億売れた営業トーク&コツ】


想像してください。

いつもより、契約が増えると
どんな良いことがあります？

700名に伝えてきた
4年で4億売れた営業トーク&コツ

今すぐ現場で使えるメルマガはこちら >

限定メルマガ



[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

このメルマガでは僕のブログでも、LINE@でも、YouTube公式チャンネルでも、どこにも公開していない営業ノウハウを限定公開しています。

(4) 営業塾 助け舟公式 YouTube チャンネル

営業塾 助け舟

 YouTube

公式Channel



[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

あなたの役に立つ、今から現場で使える営業ノウハウが詰まっています。

営業塾 助け舟主催 中西龍一のプロフィール



代表取締役：中西龍一

詳しいプロフィール：[「中西君は、営業に向いていないよ」](#)

<https://tskb.co.jp/company-overview/manager-thought>

高校卒業後に派遣社員、肉体労働職を転々としている最中に今は無き恩師から「君は営業になりなさい」とアドバイスを頂き2009年からリフォーム会社で飛び込み営業を始める。

最初は全く売れず悩んだが、良い上司と仲間恵まれ4年連続1億、合計4億円の売上を達成し、年間契約件数中四国No1の実績を出す。

2014年に個人事業主として独立。

400名の営業の相談に乗り、トーク、ツール、集客のアドバイスをし多くの結果を出す。

2016年から営業塾を主宰し、塾生全員の売上UPに貢献塾生の方30名で、年間の合計売上が5億円を超える。

(営業塾参加者の業種はリフォーム営業、住宅営業、保険営業、その他営業)

(営業塾では、個別コンサルティング、グループコンサルティングで徹底指導)

2016年、生命保険代理店母子ライフサポート設立

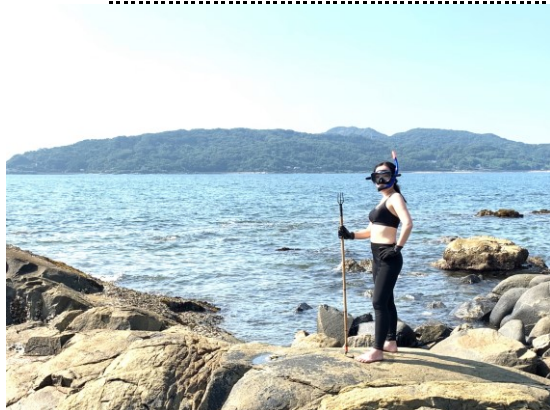
2017年9月に助け舟株式会社を設立。

2019年12月現在営業塾の塾生110名。

営業塾の塾生から大手国内生保で山形1位、県内TOP10を8名輩出している。

2019年1月 営業トークUP (トーク、顧客管理ソフト) 開発販売開始

助け舟株式会社 社員 田尻のプロフィール



田尻プロフィール 「余命3カ月の父が最後に教えてくれたこと」
(ハンカチとティッシュをご用意ください)

https://tskb.co.jp/profile_tajiri

※画像クリックもしくは、URL をクリックするとご覧いただけます