



【無料の特別付録】

生命保険営業県1位の秘策『職域営業6つのコツ』

【職域営業のコツ1】 雑談でお客さんとの人間関係構築

職域営業でまずすることは、

「アンケートをもらうこと」ではなく、

「お客さんと人間関係構築すること」です。

そのために、「**相手を知るための営業の雑談をすること**」が必要です。

【営業の雑談の定義】

雑談とは、質問により、

相手の喋りたいことを聴かせていただくこと。

【職域営業のコツ2】 「営業の雑談」の質問

売れっ子の営業の雑談は、天気の話や世間話ではなく、

相手の身の回りの簡単なことから、

- ・ 相手の生活
- ・ 相手が好きなこと
- ・ 相手が大事にしていること
- ・ 相手がこれまで生きてきた中で考えてきたこと

などを聞く質問をしています。

【お正月明けの雑談ネタ】

- 「お正月、どんなことをして過ごされました？」
- 「お子さんとどこか行かれました？」
- 「ご家族みんなでお揃いだったんですか？」

【子育て経験のある方への雑談の質問】

- 「お子さん、おいくつなんですか？」
- 「お子さん、お名前なんていうんですか？」
- 「○○ちゃん、どんなことをして遊ぶのが好きなんですか？」

・ 相手を先生にする「弟子入りトーク」

相手の好きなこと・趣味・特技のやり方を教えてもらう

「弟子入りトーク」をすると、さらに相手との関係が深まります。

「弟子入りトーク」とは、

相手を先生にし、相手の好きなこと・趣味・特技のやり方やコツを教えてもらうトーク。

【子育て経験のある方への弟子入りトークの質問】

- 「お子さんの子育てで、これは気を付けたってありますか？」
- 「こういうこと気を付けた方がいいと思います？」
- 「これまで子育てしてきて、何に、こだわってきました？」

弟子入りトークで教えてもらったことは、

実際に試してみて、後日お礼を伝えに行きましょう！

【職域営業のコツ 3】単純接触回数を増やしお互いに名前を呼び合える人間関係を構築

職域は定期的に、何度も何度も訪問します。

だから、1回でたくさんしゃべろうとしなくても良いので、
単純接触回数を増やして、

1. 相手の名前を覚えて、相手にも自分の名前を覚えてもらうこと
2. お互いに「〇〇さん」と呼び合えるような人間関係を構築すること

ここを最初の目標にします。

【職域営業のコツ 4】お客さんの判断基準・不安・悩みを聞かせていただく

売れっ子営業と売れない営業では、質問の内容が違います。

売れる営業の質問	売れない営業の質問
 「なぜ、その営業を選んだのか？」 「なぜ、その保険を選んだのか？」 のように、 お客さんの価値観・判断基準を聞く質問 をする	 保険の内容や、お客さんの個人情報など、 保険を設計するために必要な情報を聞く質問 をする

相手の判断基準を聴く質問のトークはこちらです ^^

【営業を選ぶ判断基準を聴く質問のトーク】

「〇〇さん、答えてもらったからって、
私から保険に入る必要はないので、ご安心ください。

1点勉強させていただきたいのですが・・・
なぜその営業の方を選んだんですか？

私も、人から必要とされる、
『あなたに会えて良かった』
って思ってもらえる営業になりたいので、

良かったら、聞かせていただけませんか？」

お客さんが答えてくれたら、**相手の選択を全肯定**しましょう。

売れる営業の受け答え	売ない営業の受け答え
 <p>「信用できる方でしたら、 その方が一番ですね！安心ですね」 と、お客さんの選択を全肯定。</p>	 <p>「いや」「でも」「だって」と、 お客さんが言ったことに反論。 お客さんの選択を否定。</p>

【職域営業のコツ5】お客さんの不安・悩みの解決策があることを伝えるトーク

お客さんの判断基準と、不安・悩みを聞いて、

「この不安・悩みだったら、解決してあげられそうだな」と思うことがあれば、次のように、解決策があることを伝えてみてください。

【お客さんの不安・悩みの解決策があることを伝えるトーク】

「〇〇さん、それだったら、一度、するしないは別で、□□と△△と××という方法があるんですけど、そういったお話って、聞かれてないですか？」

(保険バージョン)

「〇〇さん、それだったら、一度、するしないは別で、

保険には、

1. 一定期間、必要な分だけ掛け捨てで保険料を抑えられるもの
 2. 保障を持ちながらお金の積立ができるもの
 3. 一生涯の保障を持ちながら積立ができるもの
- 3つの種類があります。

この3つを組み合わせ、

その人のその人のオリジナルの保障を作ることができるんですけど、
そういったお話って、聞いてないですか？」

この質問をして、
お客さんから「うちの場合はどうしたら良いの？」と相談されてから、
アンケートを出しましょう！

【職域営業のコツ 6】 アンケートを出す時のトーク

「私が保険の提案をしたいからアンケートお願いします！」じゃなくて、
お客さんから相談されて、
「解決策と一緒に考えたいから、あなたのことを教えてください」って流れで、
アンケートを出します。

【アンケートを出すときのトーク】

「〇〇さん、
お話聞かれたからって、私から入る必要ないですし、
良くなければ良くないって、はっきり言って頂いていいですし、
ダメだったら断って頂いてかまいません。

〇〇さんの、
『これだったらいいな！』
『こうなったらいいな！』っていうのを、
一緒に考えさせていただけないですか？」

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



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/iqKqkWOIuY>

※URL もしくは、右記の画像クリックでご覧になれます



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位になった生命保険営業のKさんが、

現場で何をやっていたのか？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/a0PLJr85DOE>

※URL もしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

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 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。



☐ ノウハウ記事 <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

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試してみる

<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/>

トップ営業マンのトークが
いつでもあなたのスマホに

営業トークアプリが
今だけ **初月無料!!**

営業トークUP!
create your sales talk

営業トークUP

営業トークUPユーザー限定グループ

プライベートグループ・メンバー12人

+ 招待

動画ウォッチパーティ 写真 イベント ファイル

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、契約が増えたと
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)

<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