



お客様の3つの状態を理解する

1	「マイナスの状態」とは、営業を警戒している状態であるということを理解した	☐
2	「ゼロの状態」とは、好印象を持って、営業を許してくれている状態であるということを理解した	☐
3	「プラスの状態」とは、営業を信用・信頼してくれている状態であるということを理解した	☐

好印象が残る既契約者さん挨拶訪問の流れ

4	挨拶訪問に行く前に、事前に「担当者変更挨拶ハガキ」を送付した	☐
5	お客様の気持ちを考えて、お客様が嫌がることをしなかった	☐
6	初めて会ったお客様に、いきなり提案書を渡さなかった	☐
7	「担当者変更挨拶ハガキ」を読んでもらったお礼を伝えた	☐
8	季節に応じて、相手の体調を気にかけて言葉をかけた	☐
9	お客様と喋る間、笑顔を絶やさなかった	☐
10	帰り際に、90度のお辞儀を3秒止めて挨拶した	☐
11	お客様を長い時間引き止めず、挨拶だけ済ませたらすぐに帰った	☐

好印象が残る「営業の雑談」のコツ

12	雑談で、お客様の好きなこと・自慢に思っていることを聴けた	☐
13	雑談で、お客様が不安に思っていること・悩んでいることを聴けた	☐
14	雑談中、自分の話を聞いてもらおうとするのではなく、お客様の話を聴くことに集中した	☐
15	雑談中、「この人は何を聞いてほしいんだろう?」「この人どんな話をしたら楽しいんだろう」と考えて話を聴いた	☐
16	雑談をした結果、お客様の機嫌が1%でも良くなった	☐
17	雑談をした結果、お客様から「あなたと話せて良かった」「こんなに話を聞いてくれた営業は初めて」「私ばかり話してごめんね」という言葉を聞いた	☐

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

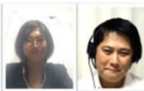
営業塾 助け舟「お声&結果」

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1位、修正S2億3000万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/iqKoqkWOluY>

※URL もしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

Hさんの最新インタビュー動画はこちらです。

■ 動画 <https://youtu.be/OPMP6DsZ8qs>

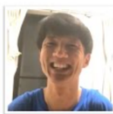
営業塾 助け舟「お声&結果」

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S **6740万** ← **2倍**

下位から **千葉県で10位** (300人中)



どん底保険営業から **千葉1位**

2億3000万 売れた

人を癒す営業お兄さん



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。

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S 6566万/契約 16件



■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

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 様様

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。

営業塾 助け舟「お声&結果」

リフォーム会社のS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



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

■動画 <https://youtu.be/bUztexIqYF8>

※URL もしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

「とにかく提案書配って！」メンタルケアで アポイントが月 0 件 → 15 件に増えた S さん【生命保険営業】

アポイントが月 0 ～ 1 件 → 月 15 件もらえるようになった S さん。営業のコーチング・カウンセリングでどんなことをしたか？を話してくださっています。

■動画 <https://youtu.be/ZOAJhtWdx1s>

※URL もしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

とにかく 提案書配って!!
アメ配って!! 職域!!



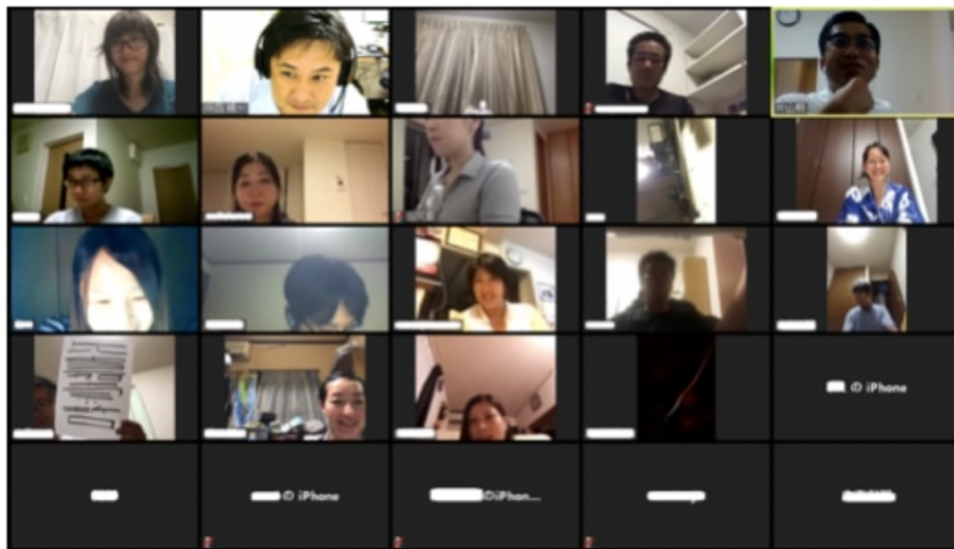
やさしいオンラインサロン
あなたと家族が笑顔で過ごせますように

生命保険営業 メンタルケア

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/>



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) 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



[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

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