



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】

生命保険営業のアポイントが41件連続でもらえた営業トーク

このテキストでは、中西が実際に、電話で簡単にアポイントをもらえたトーク例を紹介します。

【状況】

生命保険営業さんに良いアドバイスができるようになるため、
生命保険代理店を始めた中西。
どんな営業トークが良いか考えようと、知り合いに電話をした時のトーク。
(知り合いの方は、トーク例中では〇〇さん・お客さんと表記しています)

【トーク例】

中西
「〇〇さん」

お客さん
「おー、どうしました？」

中西
「ちょっと教えてほしいことがあるんですけど…
少し良いですか？」

お客さん
「うん。良いよー、何？」

中西
「保険に入る時って、
何に気をつけて、どんなところがポイントでした？」

ポイント1：
いきなりアポをもらおうとせず、
まず質問

お客さん
「うーん、家内に任せてるし、詳しく知らないんだよね…俺…
ハハハハハ」

相手は、「保険」と聞いて
警戒している

中西
「本当ですか？ワイルドですねえ…
もう一点良いですか？」

お客さん
「うん…良いよー」

中西
「どうして、その保険屋さんを選んだんです？」

ポイント2：
2つ目の質問

お客さん
「あー、俺の親戚のおばさんが、〇〇生命の保険屋さんなんだよ」

中西

「そーなんですネ！そういう感じですか！」

お客さん

「うん」

中西

「だったら、やっぱり、信用できるその親戚の方が、一番ですよ」

ポイント3：

お客さんの選択を
100%認めてあげる

お客さん

「まあ…そうだね」

中西

「信用できる人が一番です。良かったです。」

お客さん

「そうかなあ…？」

中西

「ところで、何年前に入ったんです？
2、3年前です？」

ポイント4：

お客さんの選択を100%認めてあげた上で
次の質問をする

お客さん

「いやーもっと前だよ…いつだったかなあ？
とにかく、もっと前だよ」

中西

「ん？…その間、見直したりしなかったんです？」

中西が持った疑問

中西

「今の内容が良い内容なら、見直す必要もないですし、
金額も内容も変わらないなら、考える必要もないですけど…」

ポイント5：

疑問を持ったことを素直に質問。
相手の選択を否定せず、
相手が「どうしたいか？」を確認

例えば、仮に、

金額や内容が良くなりそうなら、

それだったら、見てみても良いかな？って、思えます？」

お客さん

「そうだね。」

うちの奥さんは、銀行の手数料も木にするくらいだし、
コンビニでお金をおろしたら、手数料が高くて怒る人だし、

必要ないモノもあるかもしれないし、

今よりも、内容が良くなるんなら、見てみたいかなあ。」

お客さんの本音

中西

「!?!?!?ホントですか？」

中西

「お嫁さんは喜んでくれたとしても、
〇〇生命の親戚さんが、嫌な気分にならないですか？」

親戚のお付き合いとかも、あるでしょ？
そんなことで、もめて欲しくないですよ？」

お客さん

「良いよ。それはそれだから」

中西

「はあ…良いんですか？
お嫁さんも、大丈夫です？」

お客さん

「うん。
良いよー、嫁も、良くなるんなら喜ぶよ」

中西

「そうですか…それが一番ですけど…」

もし、良くなりそうにないなって思った場合は、
進められない場合も…あるかもしれないんですが、

その時は、怒らないで許してもらえますか？」

お客さん

「怒らないよー 笑
そういう方が、良いよね」

中西

「良かったー (^-^)
実際に僕も、逆の立場なら同じことを思います。」

お客さん

「だよね (^-^)」

中西

「で、本当に良いんですか？」

お客さん

「うん、良いよー」

ポイント6：

心配に思ったこと（親戚付き合いが悪くならないか？）を質問して確認

ポイント7：

喜んでもらえることが前提だけど、
「喜んでもらえないこともある」という話をしておく

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>

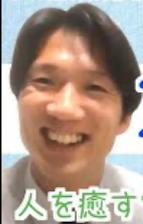
営業塾 助け舟「お声&結果」
生命保険営業のHさん 営業塾 3か月後

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。

■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/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



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

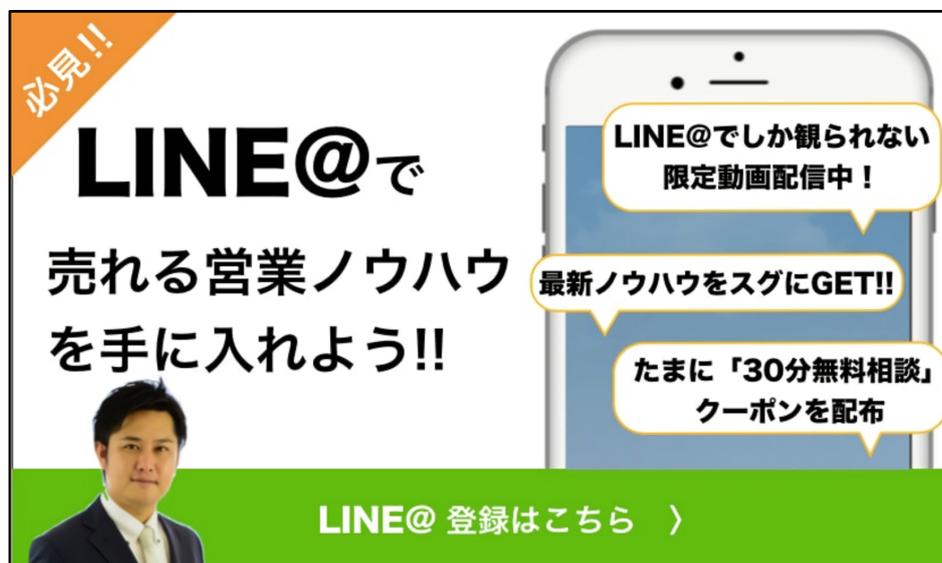
(1) 助け舟株式会社 公式 HP

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) 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