



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「断られて良い確率」「話を聞いてもらう確率」

今回は、「飛び込み営業で断られて辛い」「飛び込み営業が怖い」とならないために【飛び込み営業でまず覚えていただきたい3つの確率】をお伝えします。

1. 飛び込み営業で断られて良い確率 30%

必ず聞いてくれる	人によっては聞いてくれる	どちらでも良い	聞かない 気が向けば	絶対に聞かない
3%	27%	40%	20%	10%

↑
30%

「聞かない 気が向けば」の20%のお客さんと「絶対に聞かない」10%のお客さんを合わせると、「営業の話は基本聞かない」というお客さんが30%います。

つまり、「飛び込み営業では、30%は断られて良い」ということです。

「何人中何人断られたか？」をカウントしてみて、断られた確率が30%以内であれば、落ち込む必要はありません。

また、もしも次のようなお客さんに会った場合はこの30%のお客さんなので、**営業せず、サクッと帰って大丈夫です！**



タイプ1：

「この人…挨拶すら、無視か…」

「ありがとうの言葉すら、言わなそうな人だなぁ」



タイプ2：

「まるで汚いモノを、見るかのような目ですね」
「マジで、一方的に断ってくるタイプだ」



タイプ3：

「会った瞬間にイラナイ、聞かない、結構です！！」
「この人って、性格…ワルイなあ…」

2. 「話を聞いてくれる30%のお客さん」に 確実に話を聞いてもらえるようにする

必ず 聞いて くれる	人 によっ ては 聞いて くれる	ど ち ら で も 良 い	聞 か な い 気 が 向 け ば	絶 対 に 聞 か な い
3%	27%	40%	20%	10%

↑
30%

「必ず聞いてくれる」神様のような3%のお客さんと
「人によっては聞いてくれる」27%のお客さんを合わせると、
「営業の話聞いてもいいよ」というお客さんが30%います。

飛び込み営業で話を聞いてもらえる確率を上げるには、
まず、この30%のお客さんに確実に話を聞いてもらえるようにしましょう！

3. 「どちらでも良い」お客さんが40%いる

	人によつては 	 どちらでも良い	 気が向けば	
3%	27%	40%	20%	10%



40%のお客さんは、「営業の話を聞いても聞かなくても、どちらでも良い」と思っています。

飛び込み営業で話を聞いてもらえる確率を上げるには、

この40%のお客さんに断られず、話を聞いてもらえるようにしましょう。

4. 【まとめ】飛び込み営業での目標数値は「10人中7人に話を聞いてもらう」

「必ず聞いてくれる」3%のお客さんと、

「人によっては聞いてくれる」27%のお客さんに確実に話を聞いてもらい、

「どちらでも良い」40%のお客さんにも話を聞いてもらえるようになること。

そうすると、70%つまり10人中7人に話を聞いてもらえることになります。

これができれば、あなたは、もうトップアポインターです。

必ず聞いてくれる	人によつては聞いてくれる	どちらでも良い	聞かない気が向けば	絶対に聞かない
<u>3%</u>	<u>27%</u>	<u>40%</u>	20%	10%



まずは、

今自分が、何人中何人に話を聞いてもらえているか？

今自分が、何人中何人に断られているか？

確認してみてくださいませ！（^-^）

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カ月後

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

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

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



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方がい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はこちらです。

- 動画 <https://bit.ly/3BFdcRy>
- ※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



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

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

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	

「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!!
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

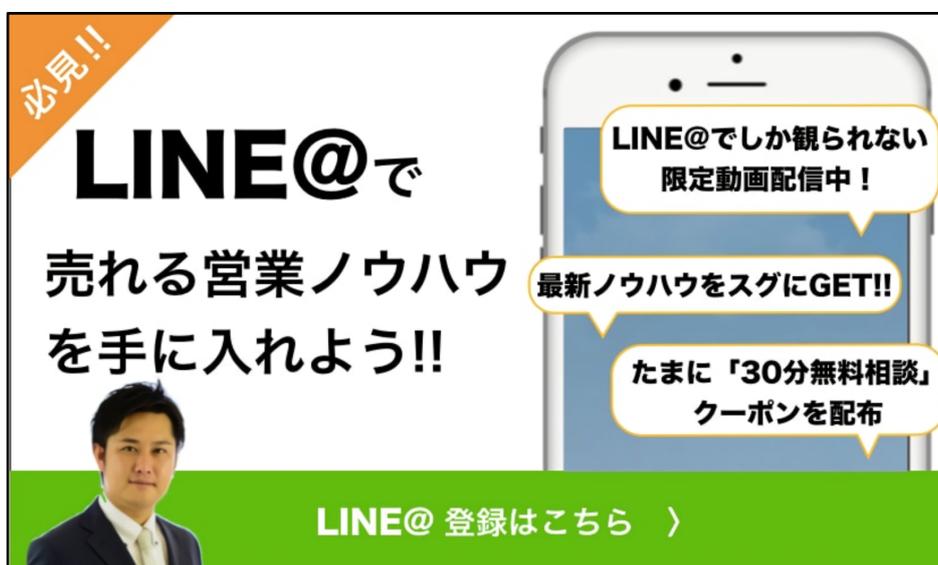
100 本の記事で売れる営業ノウハウを解説しています。

<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)

<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