

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

生命保険攻略の知識

法人保険営業の心構え

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

法人保険に取り組みたい理由

優績者は法人マーケットに取り組んでいる

自分も優績者の仲間入りをしたい

法人保険契約を取って稼ぎたい

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

法人保険のイメージは

難しそう・・・

社長と話をするのが怖い(^^;)

何を話せば良いのだろうか？

知識が無いから今は無理かも・・・

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

今の自分の現状を鑑みると

法人保険の知識がない

経営者の知り合いがない

法人に何を提案すれば良いかわからない

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

このサイトにたどり着いた目的

法人保険のマーケットを攻略したい

法人保険の知識を身に付けたい

経営者への提案力を付けたい

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

最初に取り組むこと

法人保険に必要な知識を身に付ける

経営者と知り合う方法を理解する

経営者が関心のあることを知る

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

法人保険プレミア倶楽部が目指すこと

法人保険に必要な知識の公開

法人開拓に役立つ情報の公開

業界を問わず法人開拓の成功体験の公開

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

法人保険の知識がない理由

生命保険会社で教わらない

マネージャーに法人保険の知識がない

セミナー参加者だけに知識があるという現状

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

法人保険プレミア倶楽部の考え

法人保険の知識をみんなで共有したい

意欲のある営業マンの力になりたい

成功体験を積んでもらいたい

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

最初に理解すること

生命保険が法人に役立つこととは
役に立たなければ単なる押し売り
法人保険はリピート性がある

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

経営者が常に考えていること

売上を上げるにはどうすれば良いか

無駄な経費をどのように削減するか

いかに利益を出すか

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

経営者が耳を傾けること

売上アップに繋がる提案

経費削減に繋がる提案

ビジネスに繋がる人脈の紹介

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

経営者に率先して提案すること

売上アップの提案

経費削減や節税の提案

ビジネスマッチング

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

保険に関して経営者は

通常は興味を示さない

普通は保険の話を聞いてくれない

利益が出そうな時は節税として関心を示す

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

保険営業マンがしなければならないこと

法人保険の知識を身に付ける

法人保険の上手な使い方を知る

経営者の知り合いを増やす

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

経営者に対してしなければならないこと

売上アップに繋がる情報の収集

経費削減に繋がる情報の収集

ビジネスに繋がる経営者同士のマッチング

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

経営者が営業マンに関心を示す場合

売上アップに繋がるネタを豊富に持ってる

経費削減に繋がるネタを豊富に持っている

ビジネスマッチングに繋がる人脈が豊富

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

商売(営業)の基本原則とは

相手のお役に立てること

相手を儲けさせること

相手に付き合いたいと思われること

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

法人保険契約をいただくためには

企業の売上アップに貢献する

企業の経費削減に貢献する

経営者同士のマッチングに貢献する

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

法人保険契約をいただくための行動とは

売上アップに繋がる人脈の開拓

経費削減に繋がる人脈の開拓

ビジネスマッチングに繋がる人脈の開拓

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

保険営業マンたるものは

人脈を開拓し企業の役に立つ準備をする

企業の役に立つ情報の提供

企業の役に立つ人の紹介

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

営業マンは日頃の行動が重要

人に出会える場所に行く

名刺交換をして人脈を広げる努力

人脈を広げて企業の役に立つ情報収集

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

ダメ営業マンの行動

新しい人と知り合ったらすぐに売り込む

保険の話ができなかったら人脈を切る

お金をケチって交流会などに出かけない

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

人脈を作る目的とは

企業のお役に立つレパートリーを広げる

企業のお役に立つ情報を収集する

企業のお役に立つ人脈を確保する

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

相手にしてはいけない人とは

名刺交換をしたら売り込んでくる人

交流をしようという意思のない人

ビジネス目的じゃないと会わない人

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

重要な人脈に対しては

頻繁に顔を合わせて忘れられないように
どのようなことでお役に立てるかを考える
ビジネスマッチングができるかを考える

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

絶対に必要な人材

節税に積極的な税理士・公認会計士

年金に詳しい社会保険労務士

人事・労務に詳しい社会保険労務士

法人保険攻略の知識

法人保険プレミア倶楽部

営業に役立つ人脈

法人向け商品を扱っている経営者

節税向け商品を扱っている経営者

ユニークな商売をしている経営者