

ASK ニュース

Vol.0166

2015年8月10日(月)

担当：MS事業部 玉井

〒460-0002 名古屋市中区丸の内 3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル1F

ASK 税理士法人

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

「セールス道」を学ぶ

はじめに

書籍、『アメリカ本国を驚愕させたプルデンシャル生命の「売る力」』著者（プルデンシャル生命保険・プレジデント社）を読みました。

営業の中でも厳しい保険営業業界、特に合理的なプルデンシャルの営業行動について学び、自社の営業活動に取り入れたいと思いこの本を読みました。

小さな頼まれごとをこなす

この本には、30人のスーパー営業マンの信念、行動が載っています。30人それぞれの信念、手法があり、これをやれば必ず成功するという正解がないことが良くわかります。

私が一番印象に残った言葉は、「小さな頼まれごとを、きちんとこなすことが、信頼を勝ち得る要因である。」です。

小さな頼まれごとはお客様との会話でも、頻繁におこります。重要なお客様とのやり取りは、簡単な議事録をつける必要があると考えました。それを、お客様や上司にメールで送信すると尚、良いと思いました。

おわりに

この本に出てくる営業マンは、全員、きらりと光る一芸をもっているという共通点があります。これが正解というものはありませんが、個人的な一芸、組織としての一芸を発見して、磨いていくことが重要だとわかりました。

