



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】

大手国内生保の県1位がしているチェックリスト

ご家族全員分のご契約をお預かりする

1	お客さんに笑顔で、ご家族構成を聴かせて頂けたか？	<input type="checkbox"/>
2	お客さんご本人の「理想・希望・不安・悩み」を聴かせて頂けたか？	<input type="checkbox"/>
3	お客さんのご家族様の「理想・希望・不安・悩み」を聴かせて頂けたか？	<input type="checkbox"/>
4	生命保険のご加入内容に関する「理想・希望・不安・悩み」を聴かせて頂けたか？	<input type="checkbox"/>
5	損害保険のご加入内容に関する「理想・希望・不安・悩み」を聴かせて頂けたか？	<input type="checkbox"/>
6	生命保険の加入内容に関する「理想・希望・不安・悩み」を聴かせて頂けたか？	<input type="checkbox"/>
7	損害保険の加入内容に関する「理想・希望・不安・悩み」を聴かせて頂けたか？	<input type="checkbox"/>
8	お客さんご本人の「理想・希望を叶え、不安・悩み」を”解決する為の行動”ができたか？	<input type="checkbox"/>
9	お客さんご家族様の「理想・希望を叶え、不安・悩み」を”解決する為の行動”ができたか？	<input type="checkbox"/>
10	お客さんに喜んで頂いた上で、ご契約をお預かりできたか？	<input type="checkbox"/>
11	お客さんのご家族様にまで喜んで頂いた上で、ご家族様のご契約をお預かりできたか？	<input type="checkbox"/>

お客さんが他社商品を気に入っている場合は「肯定」し否定しない

12	お客さんが「心から望んでいること」や「理想としていること」を営業として適切に理解できたか？	<input type="checkbox"/>
13	お客さんが他社商品を気に入っている事が分かったら、肯定する事ができたか？	<input type="checkbox"/>
14	自社、他社商品関わらず、お客さんの「理想・希望を叶え、不安・悩み」を解決する最善の商品をお客さんと一緒に全力で考える事ができたか？	<input type="checkbox"/>
15	お客さんに「あなたに会えて良かった」と笑顔で言って頂けたか？	<input type="checkbox"/>