

★新日本保険新聞社 出版物のご案内★

売れ続ける 仕組みづくり

～あなたの会社を30年後につなぐ～

保険代理店経営者はもちろん、すべての中小企業経営者必読の書!!

儲める保険代理店のあなたへ

これから30年後の保険業界、保険代理店はどうなっているのでしょうか。もしかしらば、それは誰も予測できないかも知れません。しかし、あなたを30年後も現在の代理店(企業)を存続・発展させていく必要があるのです。(永矢より)

セブンスターズコンサルティング株式会社
佐々木篤史 平野芳生 共著

●B6判/216ページ

定価 **1,595円**

(消費税込、送料別)

2019年5月発行

永続的な発展をめざす代理店経営者 必読!!

◀30年後に向けた成長戦略とは?▶

売れ続ける仕組みづくり

～あなたの会社を30年後につなぐ～

セブンスターズコンサルティング株式会社

代表取締役 佐々木 篤史

シニアコンサルタント 平野 芳生 共著

地域密着と差別化による販売戦略

私たちの保険代理店が30年後にも存続するために、お客さまから支持され安心して相談できる保険の専門家として必要とされる存在になるにはどうしたらいいのでしょうか。代理店経営の視点でそのことを考えたとき、その一つの答えが「いかに売れ続ける仕組みづくりをするか」ということです。

本書では、この「売れ続ける仕組みづくり」を、「地域密着と差別化による販売戦略」「常にお客さまから相談がくる営業手法」「信頼関係を構築する営業スキル」の3つの柱に分け、戦略と戦術の観点から分かりやすく解説しています。「地域密着と差別化による販売戦略」の実現のためにはランチェスター戦略という手法を、「常にお客さまから相談がくる営業手法」の実現のためには循環型セールスという手法を推奨しており、その具体的な進め方についても詳しく解説しています。

この本が業界関係者、とりわけ保険代理店の皆様や保険会社の営業担当社員の皆様のお役に立てば幸いです。あなたの会社を30年後につなぎましょう。

掲載内容

第1章 専業代理店を取り巻く環境と経営課題

代理店を取り巻く環境は劇的に変化している/専業代理店の経営課題

第2章 「売れ続ける仕組みづくり」とは

戦略と戦術/「売れ続ける仕組みづくり」の3本柱

第3章 地域密着と差別化による【販売戦略】

販売戦略を立てる前にやること/【販売戦略】の基本となるランチェスター戦略とは何か?/ランチェスター戦略による代理店の【販売戦略】とは

第4章 常にお客さまから相談がくる【営業手法】

人がものを買うときの判断基準は?/循環型セールス手法/「循環型セールス手法」で差別化を図る

第5章 信頼関係を構築する【営業スキル】

なぜ、営業スキルが必要なのか/信頼関係を構築する【営業スキル】

第6章 「売れ続ける仕組みづくり」があなたの会社を30年後につなぐ

存続させるという強い意志を持つ/変化の適応者になるために

※お客様の個人情報・住所などの情報は、商品のお届けや各種ご案内に限って使用させていただきます。ご本人様の承諾を得た場合を除き、第三者への提供、開示等は致しません。

(年 月 日)

FAX専用申込書

※送料別

送信先 (株)新日本保険新聞社 FAX 06-6225-0551

売れ続ける仕組みづくり

9164

冊

●会社名

●部支店名

●課支社名

●代理店名

●送付先 (〒)

●担当者名

●TEL

(自宅送付) どちらかに○をつけてください。
(会社送付)

■申し込み方法

ホームページからお申し込みいただけます。

<https://www.shinnihon-ins.co.jp/>

シンニチ保険web

検索

上記QRコードでも
アクセスできます。



FAXでのお申し込みは左のFAX送信票をご利用ください。

■代金払い込み方法

着荷後、同封の振替用紙をご利用のうえ、お払い込みください。

■申し込み先

〒550-0004 大阪市西区鞆本町1-5-15

電話 (06)6225-0550(代表)

FAX (06)6225-0551

新日本保険新聞社