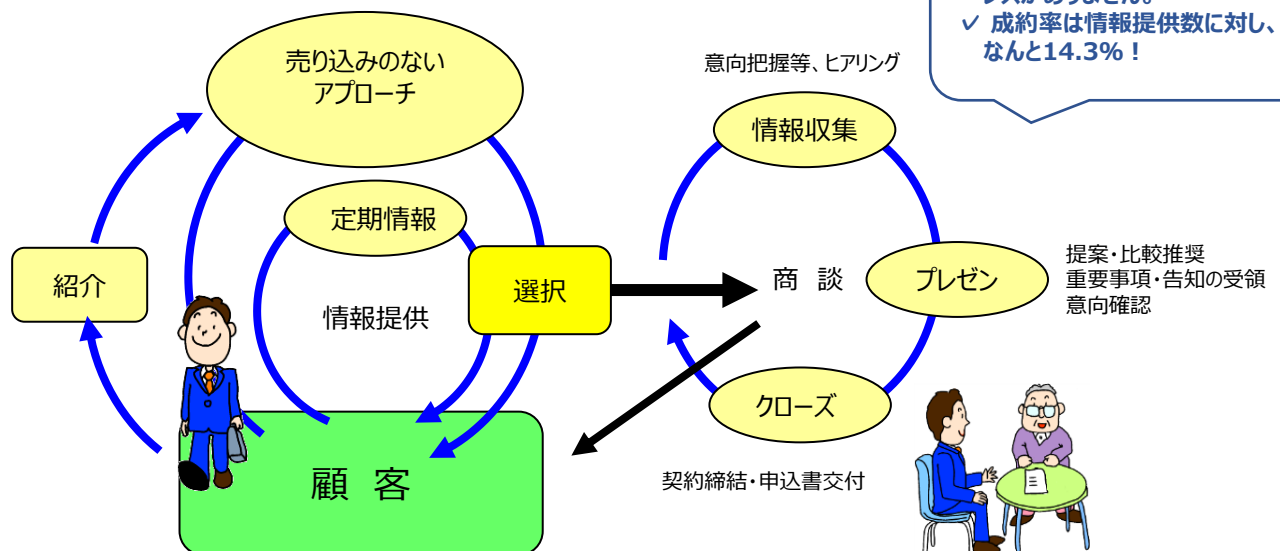


# 循環型セールス&組織学習

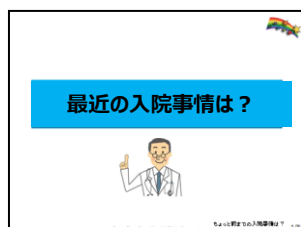
|        |                                                                                                                                                                                 |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 概要     | お客さまとの長期にわたる信頼関係強化に主眼を置き、保険のプロとして「お役立ち情報」を継続的に提供することで保険の相談相手としての地位を築くことによって、永続的な収益基盤を創る販売手法です。                                                                                  |
| 活用メリット | ①会社としてセールスプロセスを標準化することによりセールス活動の統一化とプロセス管理ができます。<br>②見込み客を失わず継続訪問可能なお客さまを増やしマーケットを拡大することができます。<br>③多目販売、新規の獲得が図れます。<br>④他社との差別化を図り、会社としてのブランドを確立することができます。<br>⑤人材の育成、社員教育が図れます。 |

※専用の情報提供ツール並びにスクリプトをもとにしたトレーニングを提供します。

この方法ではお客さまにお役立ち情報を提供しながら良い人間関係を結び、マーケットを広げていきます。その中で興味を持ったお客さまとは商談に入ります。お客さま自身の選択を大切に、途切れることのない循環の輪をつくりだしていくのが循環型のセールスモデルです。



## 専用の情報提供ツール



### ＞効果

- 1、まさかの時だけでなく、まさかが起こらないように、リスクへの予防、管理、対処での賢い選択を支援するための情報提供（気付きを与える構成）
- 2、問題解決スキルの高さのプレゼン。（プロとしての自分の能力をプレゼン）
- 3、教える立場になれる。（プロとして認められる）

# 「組織学習」－アクションラーニングミーティング

職場における関係の質を改善することや同僚の成功体験・失敗体験を疑似体験することで、自立的・継続的な学習を促し、PDCAサイクルを恒常的に稼働させることで、組織全員が各種施策目標を着実に遂行できる企業風土を醸成します。



結果を出し続ける組織（チーム）構築

## アクションプラン

あなた自身のアクションプランを作成します

