

## ～営業戦略編～

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  
コンサルタント 平野 芳生

74

執行役員 シニアコンサルタント 平野 芳生

ランチスター販売戦略、情報提供型の購買心理学を基にした循環型セールス、営業スキル研修の3つの柱を基に保険／共済代理店、営業パーソン向けに「売れ続ける仕組みづくり」の営業強化支援コンサルタントとして活動集中。NPO法人 ランチスター協会（理事）認定インストラクター、NPO法人 リスクマネジャー＆コンサルタント協会 シニアコンサルタント、一般社団法人 日本内部監査協会 金融内部監査士（IIA会員）、一般社団法人 日本保険代理業認定協会 正会員、全米NLP協会認定マスター・ブレーカー ディシニヨーナ資格。  
<https://sevenstars-consulting.com>

# 「循環型セルス」のプロセス

「場の設定」です。

「場の設定」とは、お客様さまに聞く耳を持っていたいただくためのスキルです。

実は、お客様まと接触する際の最初で最大のハーネルは、お客様さまに「聞く気になつてもらえるか

この解説は、以前にも販売戦略のパートの解説のなかで何度かしていきました。お客様まと接点において差別化を図る、「

ノチエスター販売戦略における、まさに「接近戦」です。

差別化は、競合他社とそのスキルのひとつがいます。

これから一循環型マーケティングを実践しようとする営業パーソンのことは、ぜひ、自分がこれまで実施してきた営業スタイルを振り返ってほしいと思います。

考え方の大きな特徴は、方の考え方を大切にしている方が多いと思います。そうしたちょっととした意識の差が、成果において大きな差を作り出すのではないかでしょうか。

次回も引き続き「場の設定」について解説します。

前回は、「循環型セールス」のプロセスのうち、情報提供について、解説しました。今回も情報提供について解説していきます。

前回、「循環型セールス」の肝のひとつである専用ツールの3つの特徴を次のとおり、解説しました。

①商品情報を伝えるものではない」と。  
②「ストーリー」になっている  
ね」と。  
③必ずスク립トがあること。  
これら3つの特徴のおかげで、トップセールス

おいての差異が、人が実践していることを、普通の人が普通にできるようになるのです。その前提条件として、事前に十分に練習する必要があり、専用のトレーニングプログラムを実施していくことが効果的です。

「循環型セールス」では、1回の情報提供にかかる時間は、10分程度です。情報を伝えてしまふお客様にその情報に興味があるかどうかを確認して終了します。

情報提供をすることは、分かたれど、実はなかなかお客様に言い出

**聞きの差か**を作り出す

せないとか、聞いてくれ  
そうに思わないで、お客様  
まさに話をするのが  
「こわい」といった声を  
営業パーソンの方からお  
聞きすることがあります。

「わよつと聞こてもなん  
いだら」とあるのです  
が…」と言つただけでは  
お客様は「何か保険を  
売り込まれるのではないか  
か」「話をいたら、保  
険に入れて言われるる  
じゃないか」と思う方を  
いるはずです。

ですから、保険の売り  
込みではなくお客様の  
お役に立つ情報を聞いて  
いただきたといつても  
をきちんとお伝えする  
ことが必要です。

そのため「場の設定

は、挨拶・名乗り・感謝  
・ふれあひ・目的・時間  
の承諾（ベーミション）  
の6つの要素と、気配り  
（代弁話法）、承諾（パ  
ンソナ）、つぶやき

これまでお客様のお話を伺う  
ように接してきたのか  
よりも「場の設定」  
実践する効果に最初は  
いがあります。  
これまで、お客様をま  
さに、お話を伺う  
売り込みをしてきた営  
パーソンが急に「場の  
定」をしたからといって  
急にお客さまの反応が  
わることはないでし  
う。

に達するに至るまでの業界変遷を、業界のうなぎを遡ることで、お客様は、目の前にいる営業パーソンと幾度も会うなかで、この営業パーソンは警戒しながら、付き合う必要があるなど、お客様自身において印象付けされといつたということです。

そうしたマイナスの印象を簡単に覆すことは難しげでしょう。何度もお会いするなかで、信頼を取り戻すためにも、「循環型セールス」の基本に忠実になることが肝要です。

お客様に聞く気になつてもらえるか？

これは理屈ではなく感情

また、営業パーソン

が可能性があります。

# 代理店経営情報

シンニチ  
代理店版

の圧倒的な質的優位性をもってはじめ、お客様が実感するものです。つまり、この営業ベースは、他社の営業ベースとは「違うな」「スト