

# 代理店経営情報

シンニチ  
代理店版

前回は、情報提供の2つの効果について解説しました。今回は、情報提供に加え、循環型セールス手法で差別化を図るということについて、解説します。

情報提供は会社案内同様にお客さまの承諾を前提に実施します。しかし、トークの仕方いかんでは、お客さまに売り込みの印象を与えかねないものです。プロとして、十分なトレーニングを行い、お客さまに共感いただけるレベルまで、日々実践していくことが肝要です。

そして、日ごろから公正・公平な立場で真にお客さまの役に立ちたいという気持ちを持って情報提供を行い、売り込みを

## 選ばれる地域No.1 代理店づくり!

～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

79

執行役員 シニアコンサルタント 平野 芳生

2氏プロフィール

ランチェスター販売戦略、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」の営業力強化支援コンサルタントとして活動中。NPO法人ランチェスター協会(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協会認定マスタープラクティショナー資格、日本NLP協会認定プロフェッショナルセールストレーナー資格、一般社団法人日本プロフェッショナル講師協会 認定講師資格。  
https://sevenstars-consulting.com/

### 「成功の循環モデル」

成約という結果を求めるのなら、まずは人と人とのコミュニケーションにおける関係の質を良くすることから始めることが重要です。人間は信頼関係のある人の話は信用します。その結果、行動変容がおき、成約という結果に到達しやすくなるというものです。まずは「信頼関係を築け」と昔から良く言われていますが、保険はかたちのない、目に見えない、複雑な商品です。また、試乗や試食など試してみることもできないにもかかわらず、高額な買い物です。従って、信頼できる人から購入したいという消費者心理にしっかりと向き合うことが重要となります。

「成功の循環モデル」における関係の質を良くすることから始めることが重要です。人間は信頼関係のある人の話は信用します。その結果、行動変容がおき、成約という結果に到達しやすくなるというものです。まずは「信頼関係を築け」と昔から良く言われていますが、保険はかたちのない、目に見えない、複雑な商品です。また、試乗や試食など試してみることもできないにもかかわらず、高額な買い物です。従って、信頼できる人から購入したいという消費者心理にしっかりと向き合うことが重要となります。

日本は高齢化、人口減少、高齢者の免許返納、消費者ニーズ・意識の変化などにより、減少して

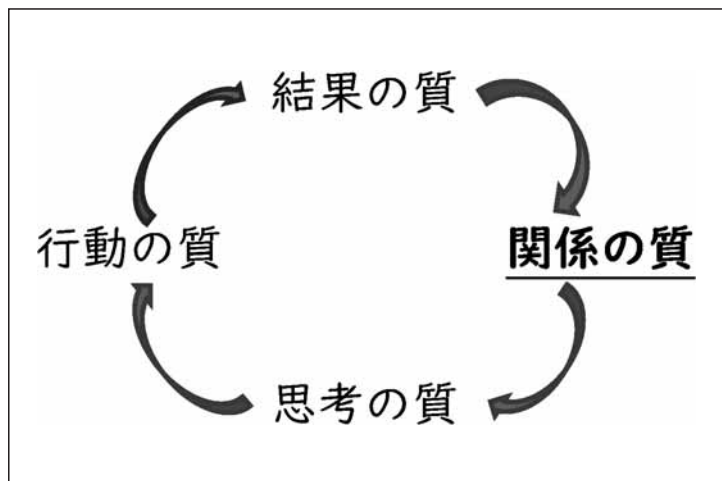
①自社の存在意義・事業領域を明確にする。経営理念・経営ビジョンをお客さまに発信し、自社のブランド化を図る。

②営業エリア(地域・商圈)を絞り、対象とする客層を明確にする。

③他社と異なる、お客さまの立場に立った営業手法・営業スキルを実践し続ける。

販売戦略で営業エリア

【ダニエル・キム(MIT教授)】の「成功の循環モデル」



(地域)を絞り、対象とする客層を明確にし、そのマーケットに対して、「循環型セールス」という営業・マーケティング手法によってアプローチを繰り返していきます。循環型セールスでは、会社案内と情報提供を必須項目として実施しますが、あらかじめ会社案内と情報提供を実施する目的を確認します。

会社案内の目的は、私たちがどんな想いでお客さまに接してきたいのか、何をめざしているのか、お客さまのどんなお役に立ちたいのか、つまり、経営理念や経営ビジョンといった私たちの「想い」をお伝えし、お客さまに営業パーソンとしてコミットメントを行うことです。

次回も循環型セールス

## 循環型セールス手法で差別化を図る