

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

前回まで循環型セールスについて解説してきました。今回より営業スキルについて解説をスタートしますが、その前に「代理店ブランド戦略プログラム」について解説します。

これまで、選ばれる地域ナンバー1代理店づくりというテーマで、営業戦略(ランチェスター戦略)↓営業手法(循環型セールス)という流れで解説をして参りましたが、これからは、この「営業の革新」と「人と組織の革新」の仕組みづくりを同時進行で進め、全体最適を図りながら、シナジー効果が出るように取組みを強化する必要があると考えます。

お客さまから選ばれ、社員がいきいきと働き、ともに発展しつつあることができる仕組みを構築していく経営こそが、地域における無くてはならない保険代理店としての代理店ブランドを創り上げていくことになると考えます。

経営理念のもと、営業戦略、営業手法、営業スキルが一貫通貫で整合性のとれた仕組みとなつて

お客さまから選ばれ、社員がいきいきと働き、ともに発展しつつあることができる仕組みを構築していく経営こそが、地域における無くてはならない保険代理店としての代理店ブランドを創り上げていくことになると考えます。

選ばれる地域No.1 代理店づくり!

～営業戦略編～

セブンスターコンサルティング株式会社

代表取締役 佐々木 篤史

83

執行役員 シニアコンサルタント 平野 芳生

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、営業パートナー向けに「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、ランチェスター戦略学会理事、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 日本保険代理店協会 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、公益財団法人 日本生産性本部 生産性資金管理士、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/>

2氏プロフィール

保険代理店ブランド戦略プログラムの概念図

営業の革新

永続的な発展をめざす営業戦略 & 常にお客さまから相談がくる仕組みの構築

地域No.1を実現する保険代理店ブランドの構築

態勢整備の革新

外部の目線による公正な監査の実施で安心して加入できる仕組みの構築

人と組織の革新

人事評価・賃金制度の構築による永続的な発展をめざす組織の構築

ええます。

こうした取組みそのものが、地域ナンバー1を実現できる「保険代理店ブランド戦略プログラム」なのです。

①営業の革新(お客さまからの相談が絶えない保険代理店づくり)

②態勢整備の革新(お客さまに安心して保険に加入いただける保険代理店づくり)

③人と組織の革新(社員がいきいきと働ける、働きたいと思う保険代理店づくり)

では、これから営業スキルについての解説を始めます。

なぜ、営業スキルが必要なのでしょう。人間は感情の動物です。そして、営業は感情の動物である人と人とのコミュニケーションで成り立っています。どんなに優れた商品であっても、どんなに相手に役立つ提案であっても、コミュニケーションがうまくとれていなければ購入してもらえないとはできません。

一方で、代理店経営層の方や営業管理職の立場にある方の中には、社外セミナーやビデオ、書籍などで物凄く勉強しているという方も多くおられると思います。しかしながら、その営業スキルは自分だけのもので終わってしまっていないでしょうか。部下である従業員の営業スキルの底上げを図る取組みまでつながっているのでしょうか。

新人層や未経験者の従業員であっても、営業パートナーはお客さまの心理に基づいた効果的なコミュニケーションを身付ける必要があります。それは、お客さまを論理よりも感情によって大きく左右されているのです。

保険料さえ安ければ購入してもらえるのでしょうか。他社より優れた提案であれば必ず採用してもらえるのでしょうか。もしかして、私たちはコミュニケーションを軽視していないでしょうか。残念ながら、営業におけるお客さまとの効果的なコミュニケーションの方法について、きちんと学んだことがないという方が意外と多いのではない

効果的なコミュニケーションスキルを身に付けるためには、まず、そもそもの人間の特性を知っておく必要があります。次回から、営業パートナーとして基本的に知っておきたいことを解説していきます。

適切な募集プロセスを実施するといった態勢整備の充実といった観点からも非常に重要なことなのです。

効果的なコミュニケーションスキルを身に付けるためには、まず、そもそもの人間の特性を知っておく必要があります。次回から、営業パートナーとして基本的に知っておきたいことを解説していきます。

「代理店ブランド戦略プログラム」