

生保営業のたまごとひよこ

- 成長するためのヒント - 森田直子 著

■四六判並製 202 頁 ■定価 (本体 1,700 円 + 税) ■送料 290 円

「劣等生だったわたしがこの業界に生き残ることに…」

保険毎日新聞連載の名物コラムを単行本化。

営業で悩む人へ等身大のメッセージ。

楽しく読めてヒント満載。

生保営業の基本がここにある。

● 著者略歴

森田直子 (もりたなおこ)

有限会社エヌワンエージェンシー 代表取締役
(保険ジャーナリスト業および保険代理店業)

保険代理店向けメールマガジン「inswatch」共同編集人。

経済誌・業界紙への記事執筆、Yahoo! 保険・保険会社ご契約のしおりなど保険関係WEBサイトや印刷物などでの解説文の執筆多数。大学のキャリアデザイン学科関係の講師業、業界等での講演活動など幅広く活動中

生保営業の

たまごとひよこ



- 成長するためのヒント -

森田直子 著

営業現場から送る等身大のメッセージ
壁を乗り越えるヒント満載の
“優しい”セールスの本だ。

(保険ジャーナリスト 石井秀樹)

保険毎日新聞社

平成 23 年 6 月

保険毎日新聞社刊

本書の内容

第 1 章 発想の転換でレベルアップをねらえ

- 1 精神的に弱い人でも営業はできるのか
- 2 プラス思考になれない人へ
- 3 後輩を育てることが自分を成長させる
- 4 究極の計画性
- 5 キャラクターの確立
- 6 顧客の心を動かす
- 7 信頼は、知識の高さだけでは築けない
- 8 カンを働かせる

第 2 章 壁を乗り越える

- 1 購買心理学に学ぶ
- 2 踏み込んだクロージングを
- 3 行き詰まり対策
- 4 新人は新人らしさを生かせ
- 5 成功する人の要因と気質
- 6 中堅へのスタートライン
- 7 迷いの壁を乗り越えよう

第 3 章 すぐに活かせる営業ノウハウ

- 1 見込客の確保維持は地道な努力の繰り返し
- 2 見込み客の確保と判別
- 3 効率の良いスケジュールを組む
- 4 独自のカードを 10 枚持つ
- 5 分かりやすい説明とは
- 6 営業のタイミングをつかもう

- 7 事務的ミスを少なくする方法とは

- 8 心に届く、メールの活用法

- 9 効果の高いアフターサービスとは何か

- 10 職域マーケットにおける営業のポイント

第 4 章 失敗しないために、もう一度自分を振り返る

- 1 保険見直し相談の苦労
- 2 離れていくファンにご用心!?
- 3 カウンセリングに学ぶ、生保営業の真髄
- 4 悪い事例から学ぶ電話営業の心得
- 5 ミスやクレームを生かす

第 5 章 迷った時は基本にかえろう

- 1 こたつでミカン
- 2 モチベーション維持は永遠のテーマ
- 3 モチベーションと忍耐
- 4 コミュニケーションにひと工夫を
- 5 コミュニケーションにひと工夫を (その 2)
- 6 顧客を好きになるという営業の基本と注意点
- 7 得意分野を極め、不得意分野には工夫を
- 8 紹介契約が多い人と少ない人の違いは何か
- 9 入院直前体験記
- 10 入院手術体験記
- 11 春、初心にかえる
- 12 アフターフォローにこそ対面営業の価値あり

生保営業のたまごとひよこ

FAX03-3865-1431まで

団体・企業名	<input type="checkbox"/> 会社・団体購入 <input type="checkbox"/> 個人購入	注文部数
部署名	(フリガナ) 担当者名	
送付先ご住所 (〒 -)	TEL	FAX
	(会社・自宅)	

※お申し込みは本状に必要事項を記入の上、FAXでお願いします。請求書・振込用紙を同封して現品をお送りします。

※申込書に記載された個人情報は、ご注文品をお送りする際に使用するほか、弊社刊行物の案内をお送りする際に使用する場合があります。

保険毎日新聞社 東京都千代田区岩本町 1-4-7 TEL03-3865-1401 (代)