

# ～保険営業で成長するための～ 無知の知のススメ

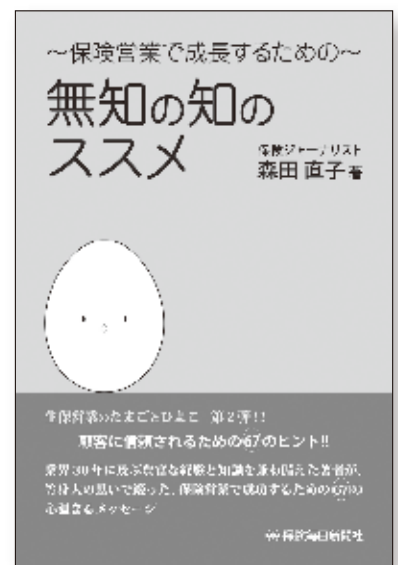
森田直子 著

著者の心温まる67のエピソードを通し、  
保険営業で成功するためのヒントや心得が  
等身大の思いで綴られた、  
初心者向けのセールス入門書

2011年刊行の『生保営業のたまごとひよこ』の第2弾で、2007年から10年以上続いた新聞連載コラム(現在も連載中)から珠玉の67本を書籍化。保険業界30年の著者が自身の悩みや実体験から獲得した、成功するためのヒント・コツ、心構えを営業パーソン初心者向けに贈る温かいメッセージ集である。

67のエピソードは、営業の定義から、新人の育成、家庭と仕事の両立、介護保険サービスにまで及ぶ。随所にぶれない著者の営業に対する強い思い・考え方が感じられ、同時に、著者が描く本文中のイラストや4コマ漫画にほのぼのとさせられる。

「不得意分野を自覚している人は、それを財産とすることの可能性を秘めている」(第1章「成長のエッセンス」から)。営業について悩んでいる新人・中堅営業パーソンが元気づけられる、おすすめの一冊である。



(2019年6月刊)

●四六判・296頁

●定価(本体2,200円+税)/送料450円+税

ISBN978-4-89293-417-9

## 本書の内容

- 第1章 成長のエッセンス
- 第2章 営業テクニックのヒント
- 第3章 社員教育と新人の心構え
- 第4章 悩むことは成功のモト
- 第5章 顧客サービスと営業の原点
- 第6章 給付金請求事例と入院・介護体験実況中継

著者略歴：森田 直子(もりた なおこ)  
保険ジャーナリスト、有限会社エヌワンエージェンシー代表取締役  
保険専門の執筆家。生命保険商品解説や募集文書のほか業界分析記事などの執筆実績多数。  
庶民的なわかりやすい文体に定評がある。  
また講演実績も多数。保険業界メールマガジン「inswatch」でも代表取締役を務める。

## 「～保険営業で成長するための～無知の知のススメ」申込書

団体・企業名	<input type="checkbox"/> 会社・団体購入	注文部数
	<input type="checkbox"/> 個人購入	
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ご記入の上、FAX でお願ひします。

ISBN978-4-89293-417-9

※注文品は請求書を同封してお送りします(個人宅へお送りするときは前払いをご案内する場合があります)。

※申込書に記載された個人情報、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。

お申し込みはFAXまたはWEBで

FAX 03-3865-1431 <http://www.homai.co.jp/>

保険毎日新聞社

〒101-0032 東京都千代田区岩本町1-4-7 TEL 03-3865-1401