

保険営業向け 提供サービス一覧



新人向け研修

相手に売込みを感じさせない！
見込み客発掘研修 (2時間)

行き先がない、何をしたいかわからない、知人マーケットが苦手。そんな悩みを持つ新人さん向けの研修です。本当のターゲット層を見つけることで、明日からやるべきことが明確になります。

まずは月に1件を確実に！
職域営業研修 (2時間)

職域営業を成功させるコツは、

- 1) コツコツ情報発信
- 2) 通い続けること
- 3) 自分の在り方を決めてしまう

1年後には担当企業に必要とされる人になるためのプログラムです。

マネージャー、管理職向け研修

◆ 採用、育成研修 (2時間)

難しい採用と育成、自身の数字との両立の研修となります。実績もある人対象なので上手な紹介のもらい方を含む研修となります。

2年目以降営業向け研修

モチベーションUP研修 (2時間)

数字が行き詰ってきた、いつも数字に追いかけている、何かを変えるべきと分かっているがどうしてもいいのかわからない。モチベーションが下がり気味の営業向けの研修です。ワークにより

- 1) 具体的な提案先が浮かぶ
 - 2) その商品が合わないと思っていた相手にも別の話法で合う部分が出てくる
 - 3) 自信が持てアポイントがとれやすくなる
- このような効果のある研修です。

自分だけのセミナー開催研修
(6時間×3日)

職域の他にも基盤がほしい、他の営業方法を取り入れたい人向けの、自分だけのセミナーを作り上げる研修です。相手にすべきターゲット層、セミナーの内容、集客のためのチラシ作成、開催場所の決定、最後には、自分の行うセミナーを10分でPRしていただきます。

来店型代理店向け研修

“待つ営業”徹底研修 (2時間)

基本、外には出られない店舗営業用の研修です。肝となる「集客」から2回目に来店していただくためのロープレ込みのプログラムとなっています。



生命保険営業専門のコンサルタント
下澤 純子 (しもざわ じゅんこ)

著書

保険営業現役時代、AC2335万円を達成！
現在は、契約が決まらずモチベーション低下真っ只中の迷える保険営業さんに、『ストレスのない相手にストレスのないやり方で』という営業を教えています。

<http://shimosawa-1up.com/>

