

## クロックアップ クロスセル研修 スケジュール(DRAFT)

### 『 生保販売のセールスプロセスと実践 』

「知る」→「分かる」→「やる」→「やり続ける」の体感と実践

#### ● 研修内容 「知る」→「分かる」のステージ

- ① **なぜ**損保営業担当者は生保販売が苦手なのか？
- ② セールスプロセス 「**プレ**アプローチ **場**の設定」「アプローチの鉄則」
- ③ 「**ファクト**ファインディング」(本当のコンサルティングとは?)
- ④ 「**プレゼン**テーション」(最も効果的な設計書の**プレゼン**手法とは?)
- ⑤ 「**クロー**ジング」(その場でご決断頂くトークの習得)
- ⑥ 「**紹介**入手」(紹介を頂くには**原理原則**があります!)
- ⑦ 「**保**険証券確認(リマインド)」(感動を演出する目的とは?)
- ⑧ セールスプロセス復習編～**実践**編へ(RP手本の実施)
- ⑨ 10Wチャレンジスタート! 声掛け手法の実践(RP手本の実施)
- ⑩ **生命**保険マーケットの現状(データ分析)
- ⑪ **もの**さしトーク**実践**(全員で練習)
- ⑫ 事例研究①・必要保障額についての**検討**

\*生保販売に対する共通認識の共有を目的とし、前半はセールスプロセスの座学、後半は講師自身のロールプレイから実践的な手法・トークをマスターして頂きます。

#### ● 10Wチャレンジの実施 「やる」→「やり続ける」のステージ

セールスプロセスの座学(上記8回目)が終わった時点で、生命保険販売を毎週1件、**10**週間連続で稼働させるチャレンジを実施。

< 概要 >

- |              |  |
|--------------|--|
| <b>個人部門</b>  | 毎週1件以上を <b>10</b> 週間連続で成約(被保険者 <b>10</b> 名)<br>(連続挙積が途切れても <b>10</b> 週間で <b>10</b> 件の成約をマスト目標とします) |
| <b>チーム部門</b> | チーム人数× <b>10</b> 件<br>(チーム内で毎日、毎週連絡が取れる環境を構築して頂きます)  |

\*明確な目標を個人とチームで実践する環境を作り、体現して頂くチャレンジです。会社全体での協力と管理職側の関わり方も重要のためレクチャーさせて頂きます。達成者に対するプライズや副賞のご検討を宜しくお願い致します。