
営業メンタルトレーニング『Y a k k o』
保険営業MSさんの記録

【おとうふメンタル】を改善していった LINEコーチングの全記録

※ 事前情報

クライアントはMSさん。

国内生命保険の営業をしています。家族は夫と子供。

N先生の営業塾に入っていて、そこで営業トークなどを学んでいます。

(N先生の紹介でモニターに協力してもらいました。文中では「N先生」「Nさん」と表記されています。)

青：中城（コーチ）

橙：MSさん（クライアント）

■2020.10.16 金曜日

16:43 中城 卓哉： できました。お手数をおかけしました...

16:57 MS： ありがとうございます。

こちらこそお手数おかけしました。

素敵な写真ですね^_^

どうぞよろしくお願い致します！

19:07 中城 卓哉： ありがとうございます～

19:09 中城 卓哉： あと、ご入金確認できました。

正式には初回の21日からですが、今日からLINEでの相談はしていただいてOKです。

即答はお約束できませんが、いつでもお送りいただいてもいいので。

19:24 中城 卓哉： 2ヶ月という短期間で成果を出していきますので、どんどんやっていきましょう。

お手すきのときに、2点ほど教えてください。

- ・現在の状況（月の報酬やアポイント数、商談数など）
- ・何を改善すればいい結果が出るか、自分で思うポイント

あと、明日から毎日、

「今日できたこと」
「今日学んだこと」
「明日取り組んでみたいこと」
を、簡単に教えてください。

■2020.10.17 土曜日

06:13 MS : 中城先生
おはようございます。

現在の状況は

- 月の報酬:15万円
- アポイント数:

9月は6件

10月は2件

- 商談数:

9月は1件

10月は1件

- いい結果が出ると思うポイント:訪問数を増やしアポイント数を増やす。
その為にはスラスラ言えるトークを増やし、途中脱線しそうになっても立て直して目的を達成できるくらいに失敗を繰り返すこと。

どうぞよろしくお願い致します。

08:07 中城 卓哉 : おはようございます～
現状わかりました。ここがスタートですね。

訪問数を増やしたいというわけですね。

ところで、訪問数とアポイント数の違いって、どんなんでしょう？
(すみません、営業のことはあまりわからないので)

Sさんが認識している、「ご契約までのプロセス」を教えてください。

例) 飛び込みで訪問→何回か訪問→困りごとを聞き出す→解決策を説明するための時間をもらう（ここがアポイント？）→解決策を提案する（ここが商談？）→ご契約

08:10 中城 卓哉：あと、気になったことなのですが、「スラスラ言えるトークを増やす」と「失敗を繰り返す」のが、明確な矛盾ではないんですが、ちょっと繋がりが曖昧なので、明確にしたいです。

「スラスラ言えるトークを増やす」→「失敗を繰り返す」なのか、
「失敗を繰り返す」→「スラスラ言えるトークを増やす」なのか、
「スラスラ言えるトークを増やす」&「失敗を繰り返す」→「訪問数が増える」なのか、
それ以外なのか、時間のあるときに考えてみてください。

最終的なゴールは「契約数を増やす」だと思うので、何をどのように頑張れば契約数が増えるのかを明確にしておくと、やるべきことに集中できますので。

11:51 中城 卓哉：あ、そうだ。Sさんたぶん、「ちゃんと答えなきゃ」とかって思いそうなので言いますが、ちゃんとした答えが出なければ、ちゃんとしてなくていいですからね。
まとまらない頭の中を整理するのはこちらの仕事なので。

11:53 中城 卓哉：言葉にしなから考えて、ごちゃごちゃのものを一度ごちゃごちゃのまま形にしてみて、それをまとめ直していくのがコーチングのプロセスなのです。

12:44 MS：訪問数は飛び込んだお宅の数で、アポイント数は「〇月〇日に再訪します」とお約束できた数と認識しています。

「ご契約までのプロセス」

飛び込みで訪問→何度か訪問し気持ちよく話していただく、保険に限らず困りごとや喜んでいただけそうな情報を提供する。→特に保険や保障

についての困りごとを詳しくお聞きするためのお時間をいただく(ここがアポイント)→解決策を提案する(ここが商談)→ご契約と認識しています。

そして、つながりの曖昧さですが、アポイントトークの他16のトークを正確に覚える→(覚えたからといって、目の前の方の話の流れで脱線したまま当初のアポイントを頂く目的を達成できずに帰る失敗がよくあるので)失敗したパターンと次同じ場面になった時にどう返事をしたら良いのかを繰り返す。

と考えています。

13:22 MS : 先生、お心遣いありがとうございます。

話をするのも文章を書くのも考えすぎて声に出せない、送信ボタンを押せないで時間が経ってしまうことがよくあります。

13:31 MS : 会話や文章が気持ちのままに発信できないのは、失敗を恐れているのと気を使ったり遠慮したりしているからだと私自身は思っています。

気持ちのままに言って、嫌な思いをさせたかも、今の発言はマズかったかもと後悔することもあります。

ただ、よく練って考えて気持ちが強い案件に対しては、思い切って堂々と大胆な行動をできる時もあります。

13:32 MS : ↑今思ったことでした^_^

13:41 中城 卓哉 : 回答ありがとうございます。いい感じですね。

では、今Sさんが契約をいただくための課題は、「訪問数」ということですかね。

たくさん訪問すれば、アポイントや商談が増え、ご契約にもつながると。

ちなみに、今だいたいどれくらいの訪問数で、どれくらいにすればいいと思っていますか？

13:46 中城 卓哉：一応、簡単にまとめると、

訪問数＝相手との約束に関わらず、こちらから訪問した件数

アポイント数＝保険に関する困りごとを詳しく聞くために約束を頂いた件数

商談数＝困りごとを聞いた上で、こちらからの解決策を提案した件数

契約数＝解決策を提案した結果、お客様が契約してくれた件数

という感じですね。

9月の1ヶ月で、お客様の保険に関する話を聞いた数が6件、それに対する解決策を提案できた数が1件、ということですね。

ちなみに、9、10月の契約数はどれくらいでしたか？

質問ばかりですみませんが、現状を理解したいので、ご協力くださいませ。

13:48 中城 卓哉： そうなんですね。

自分が話すことで、嫌な思いをさせたくないとか、そういう思いがあるんですね。

思い切って堂々と動けるときもあるというのは朗報です。

本当はそうする力があるということですので。

それをいつでも使えるようにしたら、メンタル面ではかなりの進歩になります。

14:14 中城 卓哉： あともう1つ。

「アポイントをいただくためのトークを覚える」ということですが、具体的にはどうやって覚えますか？

17:21 MS： 読んでくださってありがとうございます。

はい、まずは訪問数が課題だと思います。

訪問数を増やしたら、

話ができたと人は雑談の深掘り→保険に限らない情報提供、までを初回訪問でできるようになれば訪問の効率も良くなると思います。

実は訪問からの数字を正確に記録していませんでした。企業の食堂などの数を除いた数字がブレがあるのですが、一般宅訪問からの数字は以下になります。

- 今の訪問数

9月は250件

10月は12日間で114件

- 新聞ツール手配り数(お会いできた数)

9月は165枚

10月は12日間で42枚

- 雑談でお話できた数

9月は27人

10月は15人

- アポイントトークを試みた数

9月は5名

10月は3名

- アポイント数

9月の6件は

アポイントトークでのアポは0です。6件の内訳は契約内容確認のアポイントとお客さんからのお問い合わせからのアポです。

10月の

- 契約数は

9月は上司同行で既契約の更新の商談で1件

10月は自分の父の会社の1商談で6件です

- 正直、新規飛び込みからはアポイント数、商談数、契約数は0という事になります。

- 目標は

1日50件の新規お宅に必ず飛び込みするといいいのではと思います。

そして

→最低でも1日15件に手渡しする→1日5名と初訪で雑談と情報提供する

→3訪目以上のお宅には1日3名にアポイントトークする。(ここで話の脱

線を軌道修正しながら次回アポイントにつなげたい)→詳しく話を聞くための時間をいただく(保険についての問診カウンセリング)→商談ご提案→ご契約
がイメージです。

毎日続けるとなると(研修と同行日を除いて)最大の訪問件数が50件だと思っています。実際には1桁の日もあります。

泣き言言ってしまうのですが自分のこれまでの訪問数と体力を考えて50件は簡単にはいかないかもしれません。

50件を可能にするには訪問するエリアを事前に下見し在宅率を確認する。50件回るにはエリアによっては4時間かかることもあったが、出来るだけ在宅率と密集率を優先してエリア選定し雑談の滞在時間を長居し過ぎず20分以内に留める。

1日の新規飛び込みを諦めないための工夫と、雑談の質と情報提供数とアポイントトークの数と質を上げなければならないと思っています。

17:22 MS : 長くなってしまいました。

17:23 MS : アポイントトークを覚えるには書き出す、口に出す、自分の練習を録音する、現場の自分の声を録音する、聞き返して失敗箇所や修正箇所を書き出す。だと思っています。

18:16 中城 卓哉 : Sさん、頑張ってますね。
ほんと、よく心折れずに頑張ってると思います。

18:18 中城 卓哉 : で、「泣き言」なんですけど、コレまさにその通りです。たぶん、毎日50件という目標を課したら、数日しか持たないと思います。

それ以前に、見直すべきところがありそうかなと。

18:18 中城 卓哉 : 画像 (注 : Excelの計算表)

18:25 中城 卓哉 : Sさんの9月の数字を、超簡単に表にしたんですが、「訪問したうち、会えて新聞を渡せた率」が66%

「新聞を渡せた上で、雑談もできた率」が16.4%

「雑談できた上で、アポトークを試せた率」が18.5%（会えた人の3%です）

「アポをもらえた率」が0%

ということで、これ、訪問からアポまでの率が0なので、訪問を増やしても0の可能性が高いです。

その前に、

「新聞を渡せた上で、雑談もできた率」

「雑談できた上で、アポトークを試せた率」

「アポをもらえた率」

を上げる努力をしたほうがいいのではないかと思います。

18:31 中城 卓哉： Nさんの教材の中に、

「最初に会ってから新聞を手渡すためのトーク」

「新聞を渡してから雑談につなげるためのトーク」

「雑談からアポイントにつなげるトーク」

がそれぞれあるのではないかと思います。

（なければ私が一緒に考えます）

16のトークを全部覚えるという目標は立派ですが、たぶんやることが多すぎていっぱいいっぱいになりますので、↑のトークを1つずつ、みっちり練習するほうがよろしいかと。

たとえば、

新聞を渡すときのトークだけを練習することを目的にして、その後の雑談等は考えない

新聞を渡して雑談するトークだけの練習を目的にして、アポのことは考えない

という具合です。

回り道になりますが、たぶんこっちのほうが実行しやすいかな、と。

18:32 中城 卓哉：ただ、これは提案なので、「そうではなくて、〇〇のほうがいいのではないか」という考えがあれば教えてください。Sさんが納得した上でないと、行動力も営業力も上がらないので。

19:05 中城 卓哉：「今日できたこと」

「今日学んだこと」

「明日取り組んでみたいこと」

は、今日のうちに送ってください。

すごく簡単なことで構いませんので。

22:33 MS：中城先生

ご返信遅くなりすみません。

ありがとうございます。

おっしゃる通り訪問数を増やしてアポイント数も増やそうとするよりも、

「新聞を渡せた上で、雑談できた率」

「雑談できた上で、アポトークを試せた率」

「アポイントをもらえた率」

に集中した方が段階を踏んでいけそうです。

22:46 MS：営業塾N先生が準備くださっているトークは

訪問の段階で18種類、

雑談の段階で15種類、

アポトーク、

さらにアポイントをいただいた後の問診の段階でもありがたいことに数多く準備くださっています。

今覚えているトークもありますが、中途半端な覚え方で現場であやふやになって流れてしまうトークもありました。

まずは「訪問して渡す時」のトークから集中したいと思います。

22:50 MS：【本日のご報告です】

「今日できたこと」

■飛び込みからアポイントまでの確率の振り返りと確認が出来た。

■ほけんの窓口に行き同業者の提案を受けてみて勉強した。

「今日学んだこと」

- インターホンで出てきてくれた人との距離が何度訪問しても縮まっていなかったことを認識した。
- ほけんの窓口にて、話した内容を紙に書いて共有すると伝わったかどうかが分かりやすいことを体感した。

「明日取り組んでみたいこと」

- 明日の朝、「訪問で新聞を渡すトーク(細分化すると18個くらいあります)」の練習10回を録音と再生し、月曜日に完璧に使えるようにします。

よろしくお願い致します。

2020.10.18 日曜日

08:39 中城 卓哉：おはようございます。

「訪問して渡すときのトーク」から始めるということですね。了解です。会話は最初が肝心というのもあるので、私も賛成です。

「トーク18個を完璧にする」というのは、できそうなものですか？無理して高い目標を設定して、「無理だった」より、頑張れば必ずできる目標を設定して「できた」経験をするほうが長期的に見ると有効なんですけど・・・

08:40 中城 卓哉：あと、ほけんの窓口で提案を受けてみたのはいいですね。

やられて気持ちいいアプローチと、嫌なアプローチを体でわかるのって、すごく重要です。

17:59 MS：お世話になっております。

トーク18個は一気には難しい事でした、すみません。

頑張ればできる目標はまずは「インターホントーク」「新聞手渡しトーク」「お手隙の場合/忙しい場合の手渡しトーク」を完璧に覚える。

です。

18:00 中城 卓哉： 謝っていただくようなことではないので、気になさらないでくださいね。

その3つを使えるようになったら、どんな良いことがありますか？

18:09 MS： インターホントークで、出てきてくださる人数の確率を確認できます。

新聞手渡しトーク2種類で、次回も訪問できる見込みの方を確保できます。

目標高くなってしまっているので抑えているのに書かせていただくのですが、10月中にあと2週間で、出てきて渡せた方とは必ず雑談できるようにもなりたいです。

18:51 中城 卓哉： いいですね。まずは、お客様と会話できる段階まで頑張っていきましょう。

ちょっと大変ですが、ここは頑張りどころです。

あと、10月中（2週間）で雑談できるようにという目標もいいと思いますよ。

「目標が高くなる」とおっしゃってますが、実はそこまで大変な目標ではないと思っています（笑）

2ヶ月目には具体的に売上を伸ばしていただきたいと思っていますので、焦らず一つひとつ、でも基準は高くやっていきましょう。

18:57 MS： はい！ありがとうございます。

この後家族にトークロープレをチェックしてもらいます^_^

18:58 中城 卓哉： お、いいっすね。家族の協力があるのは心強いですね。

20:47 中城 卓哉： 「今日できたこと」

「今日学んだこと」

「明日取り組んでみたいこと」

を送っておいてくださいね～（^◇^）

2020.10.19 月曜日

00:15 MS : 日付けを跨いでしまい申し訳ありません。

【本日のご報告です】

「今日できたこと」

■トーク書き出し、録音、声に出しての練習15回以上

「今日学んだこと」

■トークを覚えたからと言って心の底から思っていないと相手に伝わらない。

「明日取り組んでみたいこと」

■インターホントーク、新聞手渡しトーク、忙しい場合/お手数の場合トーク

を新規飛び込みで試し確率を確認すること。

07:02 中城 卓哉 : 日付をまたいでも大丈夫ですよ。見るのは翌朝なので
(子供と一緒に寝てしまうのです)

「学んだこと」、いいことに気づかれましたね。「言葉」に「気持ち」
が合わさると、よく伝わるようになりますよ。

14:01 MS : 02:21 (注:間違えてLINEコール)

14:01 MS : 急なお電話になって失礼致しました。私、そそっかしいです
ね...

14:02 MS : お電話出てくださいありがとうございました!

15:00 中城 卓哉 : 逆の勘違いでなくてよかったです (笑)

18:55 中城 卓哉 : いつもの質問、回答お願いしますね。
(これからお酒飲んでしまうので、早めにリマインドです)

19:16 MS : ご連絡ありがとうございます。はい、後ほど今日のご報告
させていただきます(bow)

2020.10.20 火曜日

01:49 MS : 深夜に失礼致します。

【本日のご報告です】

「今日できたこと」

■ご契約2件

(電話でお話しした件で、父の会社の従業員様の保険です)

従業員様が来る前に落ち葉掃除をお手伝いしました。

■訪問30分(17:45~18:15)

訪問10件、手渡し4件、気かけ8/10件、相手の話したいことを話してくれた雑談2件

■トークを途中から微調整した

日が落ちてからの訪問は初めてだったが、2回目以降の訪問は出だしの4件、内2件に立て続けに断られてしまった為、以降「暗い時間帯にすみません」を加えた。

■車移動中にトーク声出し10回

■寝る前に「お断りパターントーク」書き出し、録音、声に出しての練習5回

「今日学んだこと」

■お約束事の日時は慎重に確認すること

■約束時間の前は5分余裕を持ったスケジュールにすること

■夕方の暗闇での訪問でもインターホントークで出てきてくれる確率は悪くはなかった。

「明日取り組んでみたいこと」

■インターホントーク、新聞手渡しトーク、忙しい場合/お手数の場合トーク+お断りパターン別対応トーク

を新規飛び込みで試し確率と反応を確認すること。

■明日も同時間帯、同じ〇〇エリアを訪問

(移動に時間がかからず、何度か下見ができていいるエリアだが、街灯少なく玄関も見えづらい為行動が怪しくならないように気をつける)

よろしくお願い致します。

10:24 中城 卓哉： おはようございます～
ご契約おめでとうございます！

また、30分という限られた時間で10件回られたとのこと、お疲れさまでした。

雑談も2件できて、悪くないですね。

困ったことがあれば、すぐにご相談くださいね。

今日も楽しんでいきましょう！

11:50 MS： ありがとうございます、今日は午前中が上司同行、午後が研修、夕方が飛び込み予定です！

12:54 中城 卓哉： 了解です！

上司から学べることも、どんどん吸収してくださいね。

2020.10.21 水曜日

02:04 MS： 中城先生

本日もありがとうございます。

【本日のご報告です】

「今日できたこと」

■訪問20分(17:50～18:10)

訪問7件、手渡し2件、気にかけて2/7件、相手の話したいことを話してくれた雑談1件

■本日も「お断りパターントーク」書き出し、録音、声に出しての練習5回

「今日学んだこと」

■上司の柔らかい口調(関係築く前に保険の話をする方で本人もグイグイ行くと言っていますが話し方は穏やかで自然に感じます)

■私の話し方にはどこか緊張感が伝わる口調なのは、と気づいた。

「明日取り組んでみたいこと」

■インターホントーク、新聞手渡しトーク、忙しい場合/お手数の場合トーク

+お断りパターン別対応トークを新規飛び込みで試し確率と反応を確認すること。

+雑談からの深掘り問診

■雑談のなかで深掘りをする

どうしてそう思ったのか、どうしてその行動を取ったのか

■明日は飛び込み目標50件、新聞手渡しした人と必ず雑談(今日飛び込んだ先が同じ営業所の最年長の営業職員さん宅でした(facepalm)今までで一番驚き焦りました。この件があって活動時間20分で打ち切ってしまったので、今後時間があるなら失敗の状況で打ち切らないようにしようと思いました。)

■夕方は〇〇エリアを訪問

(移動に時間がかからず、何度か下見ができていいるエリアだが、街灯少なく玄関も見えづらい為行動が怪しくならないように気をつける)さらに営業職員の在宅率も高いので名字、車の特徴、雰囲気にも迷いがあたら飛ばして別宅に訪問する。

よろしくお願い致します。

08:58 MS : 中城先生、おはようございます。

本日面談14時からよろしくお願い致します。

09:12 中城 卓哉 : おはようございます。14時から、よろしく申し上げます。

ZOOMのURLはこちらです。

https://us02web.zoom.us/j/*****

09:15 中城 卓哉 : 「学んだこと」が、とてもいい感じですね。

やはり、こちらが緊張していると相手も固くなりますので、リラックスしていけるといいですね。（それが難しいんですけど）

「できたこと」については、どちらかというところ「うまくいったこと」という意味で捉えていただくとより良いと思います。

（今は「やったこと」みたいな感じになってるので、念のため）

今日の面談では、今日までの活動を振り返ってみた上で、メンタル面を少し検討していきたいと思います。

10:11 MS： ご返信ありがとうございます。「うまくいったこと」の意味ですね、了解しました！

面談内容も承知いたしました。

面談の議題とは少しずれてしまうのですが、長く悩んでいることがあります。寝る時間を削るほど作業(毎日の営業塾の課題や調べ作業)に時間をかけてしまい1週間の後半がスタミナ切れになってしまうことです。ポモドーロテクニックも活用させていただいているのですが、考え込んだり一つの調べ物に没頭して時間が経っていたことにハッとする...状況です。

12:39 中城 卓哉： 体力が持たないのって、ありますね。

たぶん、真面目すぎるがために、全部を100%でやろうとしてるんだろうなと思ってます。

良くも悪くも、手が抜けないんだろうな、と。

15:09 MS： 中城先生、先ほどはありがとうございました！

送信していなかった文章、以下になります。

真面目だ、とよく言われるのですが、本当の自分は真面目ぶろうとして実際は無理してしまうようにも感じています。最近は何に、「そこまで真面目じゃないんだよ」と言ったりもしていて、会社では少しだけ楽になってきています。

実際、家では深夜まで作業している...真面目なようですが不器用とも言えるかと思います。

途中で手を抜いて断念した事例(やる気があったはずの通信講座が長続きしない、事務仕事が行き詰まって最後は先輩におんぶ抱っこ等)がいくつかあります。

15:14 中城 卓哉： お、了解です～
これについては、後でフィードバックしますね。

15:27 MS： お手数をおかけします、よろしくお願い致します。

20:35 中城 卓哉： 「真面目ぶろうとして無理している」というのは、大変ですね。
これ、どうして「真面目ぶる」のかが気になるところです。

2020.10.22 木曜日

01:30 MS： 「真面目ぶる」理由は2つ挙げられます。

- ・アホに見られたくないプライドがある
- ・真面目だ、と言われると頑張る姿を認めてもらえているかのような嬉しさがある(と言いながらも真面目だね、すごいね、と言われても素直に喜びを伝えられずにいる自分もいた)

...と書いていて思い返したのですが、

かと言って不真面目な人間ではないと言い切れるので、私は「どちらかという我真面目なほう」かな思い直しました。物事の理由を自分の言葉で説明できるくらい腹落ちしていないと「分かった」という状態ではない、と昔から思っています。

今日も保険給付金の支払い事例をただチラシを読むだけでは気が済まなくなりました。

先生がおっしゃる通り手が抜けません。

何度も書類を確認して、よし完璧！と思わないと自信持って出発できない、不安なまま出発したら何もかもガタガタで軌道修正も出来ずに終わるのが常です。

それでいて不器用、効率が悪いので時間がかかり、中途半端に後回しが重なり断念するという私のイヤなパターンに陥ります。

それとも、不器用な人だから真面目に一から取り組むのでしょうか、効率よいやり方を知らないからでしょうか。

営業から離れて長々と失礼致しました。

02:43 MS：中城先生

本日は面談ありがとうございました。

【本日のご報告です】

「今日うまくいったこと」

■雑談1件

既契約のお宅へ訪問し奥様に初対面、お散歩に行く時間まで雑談した。お仕事やペットの話で深掘りできた。もっと時間が欲しかった。

「今日学んだこと」

■自分の仕事の目的

将来、お金に困らないよう目の前の人を自分の商品で助けること。(父の会社が自己破産しそうになって怯えていた時期がありました。父の力になればと思って中学生だった私は本屋で「自己破産」の段取り参考書を買ったのを思い出しました)

■私は子どもや孫の子育て工夫や教育費についての話題に興味があり役に立ちたいと思っているという事

■自社の医療商品のメリットを理解していないということに改めて気づいた。

「明日取り組んでみたいこと」

■雑談のなかで深掘りをする。

どうしてそう思ったのか、どうしてその行動を取ったのか、紹介してほしい人を聞く

■雑談目標30回やりとりをすること

よろしくお願い致します。

15:41 中城 卓哉： たぶん、だいぶ根っこの部分に「認められたい」があるんでしょうね。

前の勉強会でも言ってたし。

実は、その対策はちょっとずつやっていたりしますので、この先楽しみにしててください。

「手を抜けない」のは、捉え方次第ですが、いい面もありますので、いい面を活かしつつ、うまくやれるように訓練されればいいと思います。

15:44 中城 卓哉： きっとSさんは、潜在的に「相手の役に立ちたい」という気持ちを強くお持ちなんだと思います。

そして、それは営業にとってとても重要な気持ちですので、ある意味で才能があるということです。

お客さんの将来の安心と余裕のために、どんどん営業すればいいし、そのために必要なことを学べばいいと思います。

逆に、それ以外のことの優先順位を下げていくと、時間を有効に使えるかとも思いますが、そっちはあまり意識しなくてもいいと思いました。

2020.10.23 金曜日

04:24 MS： 中城先生

深夜に失礼致します。

毎日ありがとうございます。

「相手の役に立ちたい」気持ちは自分はボランティアかと思うほどの出来事もあり、主人から小言言われたりもありました。

うまく仕事で活かしていきたいと思いました！

04:27 MS： 【本日のご報告です】

「今日うまくいったこと」

■雑談2件、内飛び込みの1件電話1件で深掘りできました。

■今まで電話に出てくださらなかった新しく担当になったお客様から電話があり、アポイントにつながりました^_^お会いしたら、よく話をお聞き

し、その方の為になる事喜んでいただけるような事を精一杯考えて実行します。

「今日学んだこと」

■夕食準備時間帯の飛び込みは相手の時間に遠慮して、雑談を手短に切り上げる傾向がある。本当は長居して話し続けたいが、好印象のまま去るので次回日中にお会いした時の展開が楽しみです。

■相手の時間を無駄にしない事。

昨日の営業塾勉強会でN先生が、今朝会社で支部長が、午後に話をした父が、20時間の内で3人が同じ事を言っていました。私に数分でも時間を割いてくださっている方に、少しでも良い時間になるように明日も頑張ろうと思います。

「明日取り組んでみたいこと」

■日中の飛び込みをして、雑談のなかで深掘りをする。

どうしてそう思ったのか、どうしてその行動を取ったのか、紹介してほしい人を聞く

■雑談目標30回やりとりを意識して訪問すること。(今日できなかったので)

よろしくお願い致します。

14:42 中城 卓哉： アポイント決まってよかったですね！

最近雑談がテーマですが、雑談は手段ですから、目的を持っているといいですね。

あらためて、Sさんが雑談するのは何のためでしょうか？

15:13 中城 卓哉： 先日のコーチングの動画をYouTubeにアップします。今YouTube側で処理中ですが、終了次第見られるようになると思います。

https://youtu.be/*****

コーチングの振り返りにしていただければ。

16:07 MS : 中城先生、ありがとうございます。

雑談は手段です、また忘れかけていたところを修正していただきありがとうございます！

雑談は相手の壁を取り払うために行います。その先に不安悩み困りごとを話していただくことが次に見据えるステップです。

動画もありがとうございます。よろしくお願い致します！

16:38 中城 卓哉 : いいですね。雑談は、相手と打ち解けるためにする、ということですね。

あと、これはコーチング的な話なのですが、私たちコーチは、相手との雑談を通して相手の人となりや考え方を理解します。どんな考え方をしているのか、どんなことを大切だと思っているのか、などなど。

「お客様がどんな人なのかを理解する」という視点も、役に立ちそうなら取り入れてみてください。

21:22 中城 卓哉 : そうそう、お客さんと話すときの感情はどんな感じですか？

2020.10.24 土曜日

02:32 MS : 中城先生、ありがとうございます。

今日は初訪のお宅でいつもより一步深い雑談をすることができたと思っています。「お客様がどんな人なのかを理解する」に近い状態だったと思います^_^次回以降、Sさん、と名前も呼んでいただけるようでしたらアポイントまで目指したいと思っています。

03:14 MS : 感情は...

会話の初めの段階では

●相手がどんな反応をするのか不安な気持ちを持っています。

例えば、新聞を手にとってくれてキョトンとして私の言葉に耳傾けてくれるけど、私にどんな印象を受けているんだろうか、急に来て紙渡されてこの表情は不審がっているはずだよね、雑談のきっかけは何について触れて何と言って差し上げたら嬉しいかな

と心の中で思っています。

私の質問に少しでも返事いただいたら

●何に興味を持って質問したら嬉しいのか、この方のいいところを褒めてあげようという探るような気持ちを持っています。

例えば...犬を大事に可愛がってるだろうから、何かお世話で大変なことがあるだろうけどお世話自体が自分にはできないからすごい。

犬の話で途切れたら花壇のバラについて質問しよう。

と心の中で思っています。

どちらかという、相手の反応を伺っている気持ちが強いです。

08:44 中城 卓哉： お、いいですね。偉大な進歩だと思いますよ。

次にお会いするのが楽しみです！

08:46 中城 卓哉： まあ、やはり不安はありますよね。

不安や、相手を探る気持ちを持っていることについて、ご自分ではどう思いますか？

(不安があることも、一概に悪いことではないので、
まずはSさんがどう思うかを知りたいです)

08:49 MS： 中城先生、ご報告が漏れてしまい申し訳ありませんでした。

【本日のご報告】

「今日うまくいったこと」

■初訪のお宅で雑談から深掘り、お困りごと(ペットの犬のケアの事)のアドバイスまでをさせていただきました。1回目で出来たのは初めてです。まだ名前と呼んでいただけていないので次はSさん、と呼んでいただけて距離を近づけられたらと思っております。

「今日学んだこと」

■声はまーるく優しさが伝わるように、相手の様子を見ながらペースを合わせると、きちんと話を聞いていただける率が高い。

「明日取り組んでみたいこと」

■営業塾の営業ステップの勉強

■今週お会いした方の雑談と深掘りリストの書き出しをする。

る

よろしくお願い致します。

08:59 中城 卓哉： すごいですね！ 日々の取り組みが少しずつ成果を出してきているんだと思います。

たぶんですが、Sさんのコミュニケーションの質が変わってきたんですね。

09:01 中城 卓哉： もうやっておられると思いますが、名前で読んでもらいたいと思ったら、まずこちらが名前で呼ぶ、です。

あと、ペースを合わせるのはとてもいいですよ。コーチングにそういう技術があるくらいです。

09:31 MS： 不安や、相手を探る気持ち

は中城先生から質問いただいて初めて認識した気持ちです。ありがとうございます。

●「不安」は相手にも伝わると思います。そして私ので話のテンポや、次に出てくる質問の質にも不安は影響してくると思います。私が不安な気持ちだったら相手の不安悩みは教えていただけません。不安は無い方がいいです。

その為には新聞を持って訪問するのは「笑顔になってあったかい気持ちになってもらうための慈善活動だ」と思えばどんどん訪問できそうな気がします。

●「相手を探る」は表現が悪いですね、相手の情報を少しでも伝えていただきたいので、言葉や表情にアンテナ張っていると思います。

「ドアを開けて出てきてくださった相手がどんな人なのかよく知りたい」という気持ちになるのが理想です。

09:34 MS： ご返信いただきありがとうございます。

確かにこちらから名前で呼ぶ努力が不足していたと思います。意識して行こうと思います！

09:51 中城 卓哉： ●不安：いいですね。喜んでもらう方に意識を向けると、不安が和らぎます。

もちろん、喜んでくれる人ばかりではありませんが、ちょっとでもあったかい気持ちになってくれる人がいれば、そちらを意識して行くといいですね。

●相手を探る：こっちはネガティブな意味ではなかったのですね。相手に対して興味・関心があるという感じでしょうか。

私の印象では違和感ないと思います。

09:52 中城 卓哉： あ、あまりやってなかったんですね。じゃあ、ちょうど良かったです。

Nさんも言うかもしれませんが、Sさん自身が「どういう人にだったら心を許せるか」を基本に考えるとやりやすいかもしれませんね。

14:05 MS： 「相手を探る」はあまりツケツケ質問攻めにすると不快になる可能性もあるので気をつけないといけないと思っていますところ。相手の聞いて欲しい質問に行き着かないと気持ちよく答えてくれなくなってくるのでさじ加減が難しいです。

第一印象からのスタートが肝心ですね(sweat)

14:18 MS： 表札があったり無かったり、あっても名前を呼ぶのに躊躇したまま「奥さま/ご主人」で呼んだりが多かったです。

私が心許せる人は

- 一生懸命私のプラスになる事を考えてくれる人
- どんな仕事でもプロ意識を持って努力し続けている人
- 思いやりのある人

16:29 中城 卓哉： ●一生懸命私のプラスになる事を考えてくれる人

- どんな仕事でもプロ意識を持って努力し続けている人
- 思いやりのある人

こういう人でいるように努めれば、お客さんも心を許してくれやすくなりますね。

・・・で、たぶんNさんがいつも言ってるのもこういうことだと思いません（笑）

18:11 中城 卓哉：そうですね。芸能レポーターみたいな質問攻めは、ちょっと「ウザい」かもです。

どんな探り方なら気持ちよく話せるか、ってところは、考えてもいいかもです。

2020.10.25 日曜日

10:13 MS：先生、遅くなり申し訳ありません。

【本日のご報告】

「今日うまくいったこと」

■今週会った方の雑談、深掘りリストを5個ずつ書き出した。本当は各30個以上は書き出したいが少しでも書きたかったので。

「今日学んだこと」

1回目の面談を復習して、自分の事を客観的にみることができました。

■特にYES/NO質問の答え方が遅く相手(中城先生)を待たせてしまっている。

YES/NO質問に答えようとする「NOではないからYESです」という消去法で考えることが多く、答え方がハッキリしない。仕事の早い社長さまやせっかちなお客様をイラつかせてしま可能性がある。

■「人と話をするのは好きです」と答えていたが、正確には「1対1での会話は好き」「5人以上いる中で自分が中心になって会話をリードすることが苦手」ということに気づきました。なぜなら多くの人の目が気になって自分に注目されることに耐えられなくなるから。

「明日取り組んでみたいこと」

■家族にトーク練習につきあってもらう

■来週会う予定の深掘りリストの書き出し

よろしくお願ひ致します。

11:26 中城 卓哉：面談の記録、見られたんですね。さすがです。

返答が遅いのは、場合によっては悪くないですよ。

11:27 中城 卓哉： いろいろ気づくことがありますね。その上で対応していきますので、細かなことでも教えて下さい。

11:27 中城 卓哉： 今日は終日動けないので、明日お返事しますね。

12:58 MS： 本当にその通りですね(sweat)N先生もおっしゃっている事でした。

中城先生、言葉に出させていいただいて意識を戻すことができました。手帳に書いておきました^_^ありがとうございます。

12:59 MS： 中城先生、毎日丁寧にご返信くださってありがとうございます。

どうぞ宜しくお願い致します。

2020.10.26 月曜日

02:57 MS： 深夜に失礼致します。

【本日のご報告】

「今日うまくいったこと」

■いつも忙しくしている友人からLINE相談があり詳しい情報が書かれていなかったが、こちらが状況や言いたいことを汲みとって相手にストレスなく返信することができた。

会話でも相手の考えている事を汲みとって、スマートにやり取りができるようになりたい。

「今日学んだこと」

■自分の行動について「アレもやらなきゃコレもまだだった…」と時間を決めたいけどイメージ通りに進めず集中力が散り、寄り道が多くなっている。

家事についても目標設定、項目出しができていない自分に気がついた。

長年このペースでやってきたが、いつかはしわ寄せが溜まってしまう。

解決の為に試す事→

目標時間と項目を、声に出して宣言する、周りに知ってもらう。

「明日取り組んでみたいこと」

■明日出会った方に深掘りの質問と困りごとのヒアリング、できる人には呼び水質問を試す。「〇〇さんなら悩んでることはなさそうですね^_^」等

■明日同行の先輩から良い点を少しでも吸収する。

よろしくお願い致します。

09:03 中城 卓哉：おはようございます～

相手の考えを汲み取れるというのは、すごくいいですね。最初はぎこちなかったり難しかったりしますが、日々練習していると、上手になってきます。

日頃から意識していると良いですね。

あと、「学んだこと」については、「課題点」ではなく、「自分が気づいたこと」や「新しく覚えたこと」など、学びにフォーカスしてみてください。

基本的には、「できていないこと」から「できていること」に意識を移すのが目的ですので。

09:04 中城 卓哉：「アレもやらなきゃコレもまだだった…」についても、「やらなきゃ」「できてない」に意識が向くと焦ったり落ち込んだりしてさらにパフォーマンスが落ちてしまいます。

まったく考えるなと言うのは難しいですが、「できたこと」「やりたいこと」を一緒に考えるようにするといいです。

14:52 MS：お疲れ様です、「学んだこと」がズれてしまいました、学びにフォーカスする、ありがとうございます。

15:45 MS：これまでは反省を繰り返したままでした…「出来たこと」「やりたいこと」がどんどんでてくるように自分にプラスになる思考を心がけます！

20:19 中城 卓哉：スタンプ

2020.10.27 火曜日

05:23 MS : お世話になっております。
夜のうちにご報告できるよう努力します。

【本日のご報告】

「今日うまくいったこと」

■呼び水質問で担当の既契約のお客様に、お孫さんの悩みを話していただいた。証券を自然な流れで見せていただけた。
他にも話していただきたいので時間いただいたことのお礼状を書き今後も継続して新聞をお渡しします。

「今日学んだこと」

■みんな悩みを持っている。(将来のお金、健康、子育て、人間関係、仕事など)

悩みを話していただき保険に限らず解決のお手伝いをするのが私の仕事。

(私も悩んでいるんですけど棚に上げて)

「明日取り組んでみたいこと」

■呼び水質問から困りごとを話していただき、アポイントをいただく。

宜しくお願い致します。

13:08 中城 卓哉 : お、いいですね。

既契約の方であっても、心を開いて悩みを話してくれるというのは大きな進歩だと思います。

コミュニケーションの質が上がっているんでしょうね。

コツコツと真面目に取り組まれた成果だと思います。

まだ10月、1週間残っていますが、「取り組んでみたいこと」にアポイントをいただくという項目が入ってきましたね。簡単には行かないかもしれませんが、そこに意識が向いたというのも素晴らしいことだと思います。

2020.10.28 水曜日

08:35 MS : 中城先生、ありがとうございます。

【本日のご報告】

「今日うまくいったこと」

- 既契約のお客様宅で自然に保険の話ができました。

今までは自分から保険の話題を出すことすら抵抗があったので、これでも進歩しました。今までは売込みにあたると思い込んで商品の話をも具体的に出来ませんでした(sweat)

- 訪問企業の社員さんで、証券を見せていただくアポイントをいただきました。次、問診ヒアリングをするアポイントにつなげたいです！その為には助けたいと思えるまで相手をよく知ること。

「今日学んだこと」

- 今までの自分が「売り込まない営業」と言うよりも「売らない営業」になってしまっていた。

今の気持ち:自分の商品で喜んでいただけるのであれば選んで買っただきたい。

「明日取り組んでみたいこと」

- 既契約のお客様宅で、今後気になることやわからないことがあったら私を思い出してご相談いただけるように話をする。

宜しくお願い致します。

09:16 中城 卓哉： おおー、いいじゃないですか！

保険の話をする事への罪悪感みたいなものが、なくなってきましたね。

Sさんがおっしゃるように、保険の話をする事は悪いことではなく、むしろ相手のために必要なら積極的にお伝えしないとイケないんですよ。

「売り込まない営業」と「売らない営業」の違いは、ものすごく大きいんです。この発見は、これからのSさんの営業にすごい影響を与えると思いますよ。

09:18 中城 卓哉： それで、可能であれば、

「今後気になることやわからないことがあったら私を思い出してご相談いただけるように話をする」

ということについて、具体的にどのように話をするのかまで考えてみてください。

Nさんのトークにあればそれでいいですし、なければご自分なりに、どうすれば思い出してもらえるかを考えて、トライしてみるといいです。

2020.10.29 木曜日

07:19 MS : 中城先生、お疲れ様です。

【本日のご報告】

「今日うまくいったこと」

■アンケートがかなり困難だった役場で、アンケート回答いただくことができました。

同行者がいる中でしたが、「保険の話よりもまずは雑談からだね」と協力してもらえるようになり私もやりやすかったです(上司は納得いかない表情でしたが)。アンケートが最終目標ではないのですが、雑談の切り口を今日の同行者からも吸収しようと思いました。

「今日学んだこと」

■お客様の気持ちとは違う提案は明らかに相手を怒らせてしまうという事。

既契約のお客様宅で、過去に提案書を送った事にご立腹されておりました。改めて上司を連れて来たほうが良いかと思うくらい怒っていましたが、私の気持ちを伝えて最後は雑談で笑いも出るころまで持ち直しました。

上司の指示で提案書を送っていたのですが、今後同じようなことを他のお客様にしたくないので、明日、「ご立腹していた」事実と「提案して欲しくなかったようで、何かあるときはお客様から連絡するから私からの連絡は要らないと言われました」「あの空気はキツかったです(sweat)」とだけ端的に報告しようと思います。

「明日取り組んでみたいこと」

■企業でのアポイントをいただく。将来の年金を気にしていた方に声をかけ、関連するチラシをお渡しし「実際に必要なお金のバランスを見ていただきたいのですが、明日の定時後か来週の夕方だとどちらがご都合いいですか？」
と伝える。

宜しくお願い致します。

10:54 中城 卓哉： 連日、いい感じですね！

アンケートに答えるというのは、答える側からしたら面倒だし、抵抗があるものだと思いますが、それに協力してくれたというのはすごいことだと思います。

上司も協力してくれるようになったんですね。たぶん、Sさんの状態が変わってきたから、それが影響したんだと思いますよ。

10:55 中城 卓哉： お怒りのお客様の対応も素晴らしいです。Sさんの誠実なところがうまく伝わったんでしょうか。

たぶん、ですが、以前のSさんだと、怒られた時点でパニックになって、落ち着いた対応はできなかったかもしれません。

10:56 中城 卓哉： 今日は14時より、よろしく申し上げます。

かなり前進しているので、早くも今後が楽しみですね！

12:41 MS： 確かにそうです、以前の私なら上司を連れて来ます、の流れになっていたかもしれないです。どう言ったら相手が嫌な気持ちにならないかを学び始めているような気がします^_^

12:49 MS： 今日企業でアポイント頂こうとした方、日にちを決めることはできませんでしたが来週改めて日時お伺いできそうです^_^

先ほど話できた時に、他に欲しい情報は何かまで聞ければ次回もっと良い時間にできると思いました。今できる範囲で再訪の準備をします。

12:49 MS： 14時からどうぞよろしくお願いたします！

2020.10.30 金曜日

07:32 MS： 中城先生、お疲れ様です。

遅くなり申し訳ありません。

【本日のご報告】

「今日うまくいったこと」

■訪問企業の奥様に初めてお会いし、雑談30分させていただきました。相手の困っている事まで聞けないままだったので、次回いつお会いできるかわからない方ですが「2人で始めたところから社員さんが増えて、さらにこうしたいと言うことはありますか？困っていることはありませんか？」と聞いてみる。

今後社長には「奥さまと社員さんにも新聞読んで笑っていただければと思います」と言って新聞をお渡し、奥さまの良い印象をお伝えしようと思います。

「今日学んだこと」

- 相手に興味を持って質問の幅を広げる
- 相手の価値観を会話で勉強させていただく
- 質問のための質問にならない
- 私の仕事は将来の安心を買っていただくこと

「明日取り組んでみたいこと」

■アポイントが入っていない為、飛び込みに集中する。「〇〇さんは大丈夫だと思いますが…」呼び水質問を試して、お困りごとを教えていただく段階まで目指します。

宜しくお願い致します。

09:55 中城 卓哉：おはようございます～

いいですね。始めてお会いした方と30分お話できるのは、すごくいいのではないのでしょうか。

「困っていることを聞く」にこだわらず、相手の方との関係を深めることを意識されるといいと思います。

なので、「こうしたいということはあるですか？」をお聞きした上で、

「困っていることは・・・」とするほうがいいかもです。同時に2つ質問されると、答えにくくなりますので。

11:59 MS : ありがとうございます！

事務作業で出発が遅くなったので取り返すべく今日の訪問、頑張ります！

12:49 中城 卓哉 : スタンプ

2020.10.31 土曜日

09:52 MS : 中城先生、おはようございます。遅くなり申し訳ありません。

【本日のご報告】

「今日うまくいったこと」

■既存のお客様宅でお母さまから「〇〇に私も入ってるから証券を見てほしいの」と言っていただきました。

アポイントなしで新聞をお配りしていたところだったのでお母様を驚かせてしまったかもしれませんが、相談をいただいたことが嬉しかったです ^_^内容確認した後は「聞いて安心した」と言ってくださいました。次回お会いする時はご契約者の娘さんだけでなく、同居している息子さんご夫婦にも新聞を読んでいただけるようにお渡ししようと思います。

■今週初訪問でペットのアドバイスをさせていただいた70代女性からお電話がありました。私のことを思い出してただ話したかった、との事でした。まだまだお話ししたかったようなので次回悩み困りごとをじっくり聞いてみようと思います。

「今日学んだこと」

■私の商品知識や技術が足りず、提案書作成も自力でできないという事がわかった。自分の自動車保険も思い通りに作れず、周りに頼る状況でした。土日で自動車保険だけでも用語をまとめようと思います。

「明日取り組んでみたいこと」

- 営業塾の雑談、深掘りのリスト見直しと口に出しての練習
- 訪問エリアの選定(地図を見ながらHPを検索しながら)
- 自動車保険まとめる

宜しくお願い致します。

10:11 中城 卓哉： すごいじゃないですか！

「証券を見てほしい」って、既存のお客様とはいえ、信頼されていないと出てこない言葉だと思います。

あと、「ただ話したかった」と言われたのも素晴らしいですね。それは「人として」Sさんに心をひらいてくれているということなのだと思います。

この方には、難しいことを抜きにして「どうしてるかなと気になって」とかで訪問してもいいかもです。

商品知識についてですが、私は保険は素人なので、一般論的に。

商品の知識があればあるほど、お客様の問題や悩みに対応できる幅が広がります。

お客様を助ける力を高めることになる、ということだと思っています。

「できないから」「欠けているから」という動機ではなく（実際できないのかもしれませんが）、

「お客様にもっと安心を与えるため」と思って取り組むと、より前向きに勉強できると思います。

11:24 中城 卓哉： あと、2回めの動画です。

今処理中のようなので、少し時間が経ってからご覧ください。

<https://.....>

13:29 MS： 中城先生

ありがとうございます。

お客様にもっと安心を与える為に商品知識を高める勉強をします。

ご助言いただいたこの前向きな動機なら学んだ知識も人のために使って忘れないと思います！

動画もありがとうございます😊

14:02 中城 卓哉： スタンプ

2020.11.01 日曜日

10:34 MS : 中城先生、お世話になっております。

【本日のご報告】

「今日うまくいったこと」

■特別ないのですが、夜自主学習の時間を作った事です。

21時には子どもの寝かしつけで絵本を読んでいる時間帯なのですが、子どもは横で遊ばせておいて私も自分の勉強時間に回しました。夜私がタブレットを触っているのが、子どもの目に触れて良いのかどうかわかりませんが試してみました。

「今日学んだこと」

■会社タブレットで自動車保険の自習をしました。時間をかけてマニュアルを探したりしたことが初めてでした。ひどい話ですがこれまで上司や同僚に聞いて見様見真似がほとんどだったのですが、手順書があることを確認できましたし自動車保険以外の商品のリストも見つけて、知識を増やす為にまとめておきたい事が増えてきました。やりたい事の原動力になりそうです^_^

「明日取り組んでみたいこと」

■(昨日できなかった事)営業塾の雑談、深掘りのリスト見直しと口に出しての練習

■新担当のご挨拶の電話をする。好印象のために、声の明るさ、スピード、抑揚、に気をつけて鏡を見ながら電話する。

宜しくお願い致します。

10:39 中城 卓哉 : 毎日頑張ってますね！

その成果が少しずつ出てきていると思います。

大変ですが、もう少し頑張りましょう！

自動車保険に限らず、会社というところはいろいろな知識や知恵が集まっているものなんですよ。

そこにアクセスしない人も多いのが難点ではありますが、

それを使って勉強するのは無料ですから、使ったほうがお得ですね
(笑)

どんどん力をつけちゃってください。

> 新担当のご挨拶の電話をする

聞いたことがあるかもしれませんが、
電話する際には体の姿勢に注意すると言います。
ある会社では、電話する部屋には椅子がないなんてことも。
(立っている姿勢のほうがいい声が出るそうです)
座っていても、背筋を伸ばして笑顔で話すといいですね。

10:42 MS : ありがとうございます！

完全に座って電話かけるところでした(sweat)立ちながら電話、やってみます！

10:43 中城 卓哉 : 座っては行けないわけではないんですが、座っていてもいい姿勢といい表情で話すほうがいいです。

けっこう、声に出てしまいますので。

10:43 中城 卓哉 : あと、これはお手すきのときに取り組んでみてほしいのですが、

10月が終わったので、10月の振り返りをしましょう。

●10月（コーチング開始から2週間）で、成長したこと

●現状で、課題になっていること

●それを踏まえて、11月に取り組んでみたいこと

これを、簡単でいいので見直してみてください。

あと、10月1ヶ月での

- ・ご契約数
- ・商談数
- ・アポイント数
- ・アポトークを試した数

- ・ 雑談できた数
- ・ 訪問して会えた（新聞渡せた）数
- ・ 訪問数

を、一通り教えてください。

9月からどれくらい変化があったか、確認してみましょう。

10:44 MS : ありがとうございます！

2020.11.02 月曜日

11:34 中城 卓哉 : Sさん、昨日はどんな一日でしたか？

12:09 MS : 中城先生、ご報告できず申し訳ありません。

【本日のご報告】

「今日うまくいったこと」

■1時間半で担当挨拶13件、内7件に繋がり、4件に好印象を残せた感触でした。1件は本人ではなくご家族が出て終始ご立腹モードでした。

「今日学んだこと」

■

「明日取り組んでみたいこと」

■本日も新担当のご挨拶の電話をし、1ミリでも好印象を残したいと思います。

■飛び込み30件目標です。

宜しくお願い致します。

12:09 MS : 中城先生、申し訳ありません。昨日は学んだ事は探せませんでした。良い報告がないと書くのも遅く、連絡を怠ってしまうようです。

12:15 MS : 甘えてしまう自分がいるのですが、30件は飛び込みしたいと言いながら天候のせいにして動く気持ちが鈍ってしまいそうになっていました。

でも、この事を中城先生に伝えた事で必ず30件訪問します。

12:16 MS：他にも帰宅後の自分の時間作りが習慣ができておらず長く悩んでいます。

12:40 中城 卓哉：はい、大丈夫です。

うまくいくときもあれば、いかないときもあります。

むしろ、今まで毎日うまく行ったことと学んだことがあったというのが、すごいことだと思いますよ。

12:41 中城 卓哉：実際のところ、報告という形ではありますが、どちらかというとなSさんが毎日を振り返って自分を向上するために書いてもらってますので、私に対して「いい報告」をする必要はありません。

「学ぶことがなかったな」ということであれば、「学ぶことがなかった」と振り返って貰えればOKです。

12:43 中城 卓哉：↑もう少しレベルアップしたら、学ぶことがない日にも学べるようなトレーニングをしてもいいと思いますが、今はそういうことをするより、「毎日を振り返る」ほうがよろしいかと。

12:45 中城 卓哉：「天候のせいにして動く気持ちが鈍ってしまう」ことについて

これは、天候のせいにしていながら、本当の理由は天候ではないような気がしています。

なぜ、天候のせいにしたくなったんでしょうかね？

本当はやりたくない、とか？

12:47 中城 卓哉：「自分の時間づくり」について

自分の時間づくりの習慣というのはどういうことでしょうか？

「毎日〇〇をやる」みたいなことですかね？

だとしたら、原因がいくつか考えられますが、

- ・そもそも「〇〇をやる」目的がない、やりたいと思っていない
- ・やろうとする行動が、負担の大きいことを設定している

たとえば、「毎日参考書を5ページやる」というのは、なかなか続きできません

14:15 MS：ご返信ありがとうございます。学べたことが見つからなかったとしても、自分自身の「毎日の振り返りを行う」自分のために毎日振り返りを行います。

14:29 MS : 本当はやりたくないのでは？と聞かれると、「断言できるほどやりたくないとは思っていません。」という状況です。

雨に濡れたくないのなら傘をさす、寒いのが嫌ならネックウォーマーをする、の対策で解決しようと思ひ先ほど自宅に戻って準備してきました。ネックウォーマーは見つかりませんでした。半年ほど継続訪問している方から電話があり、家に寄って顔見せて、と言われたことも動機になりこれから伺って、その流れで飛び込みの時間をスタートしようと思ひます。

14:39 中城 卓哉 : なるほど、では、たぶん動機が足りない感じかもしれませんね。

Sさん、なぜ売れるようになりたいんですか？

14:42 MS : 勉強の時間を「毎日2時間は確保する」という自分の時間です。

週末、平日も時々そうなのですが、勉強の時間を睡眠に回してしまい日々の振り返りや明日の準備ができないまま朝になってしまいます。時間を作って机に向かいたいのですが、子どもと一緒に寝てしまったり起きれないのは、毎日勉強の習慣やるとどんな良いことが自分に起きるか分かっていないからかもしれません。

今日の夜は目覚ましで起きるようにし、時間内で出来ることを設定してみようと思ひます。

14:45 中城 卓哉 : 勉強の時間を毎日2時間確保する、というのは、今まであまり勉強していない人にとってはかなりの難易度に思われますが、いかがでしょうか？

私もそうですが、子供がいると自分のための時間を10分取るだけでものすごく難しいのではないかと。その中で、2時間確保するのは、よほどの本気の覚悟がないと難しいです。

14:45 MS : 子どもの将来のためです。

教育にはお金が必要なので売れて収入を得たいです。

14:46 中城 卓哉：まずは、勉強の時間を10分取ることを目標にされる
といいと思います。

こういうのは、ゼロから1がいちばん大変なので、「絶対できるくらい
簡単なこと」から始めるのが定石なんです。

14:47 中城 卓哉：わかりました。前にもそうおっしゃってましたね。
では、子供のどんな将来のために、どれだけのお金が必要なんでしょう
か？

14:48 MS：10分でしたら、子どもが起きている時間に作れるかもしれ
ません、今日やってみます。

15:01 MS：子ども4才の習い事で毎月1万円、部活や塾で1番大きいのが
大学資金で600万円は必要だと思っています。

運動や勉強の習い事はやりたいかどうかまだ聞いていませんが、やりた
いと言ったらやらせてあげたいです。

遠征費も必要な部活に入ると思うのでその資金も。

今は子ども1人分で動いている、というか子ども2人になる可能性もある
ので仕事に集中しやすい一人っ子の今、仕事のやり方を安定させられる
ように頑張りたいです。

実際は一人っ子でも手をかけてしまって生活がままならないです。

たくさん書いてすみません、答えになっていますでしょうか？

15:09 中城 卓哉：そうですね。子供を育てるのにかかるお金って、保
険にはいるときにプランニングしたりしますね（うちの担当さんは、そ
の費用をベースに保険を設計します）

ざっくりいうと、あと14年で600万円が必要になるという感じですよ
ね。高校が私立になった場合はもう少しかかりますから、11年で3
00万、その後3年で600万あれば十分ですかね。

15:15 中城 卓哉：年額で700,000円ほど貯められれば、14年後に900万円
を超えそうです。

さらに習い事で年12万ということは、年額820,000円ですかね。

家計の負担がどうなっているかわかりませんが、たしか旦那さんがいらっしゃったと思うので、生活はそれで成り立っていると思っていいですか？

だとすると、年80万というのは、月8万円もあればいいので、今の月収（〇〇万でしたよね）でも十分ということになります。もちろん、もっと詳細に検討すると、いろいろあると思いますが。

15:22 中城 卓哉： 具体的にどれだけ稼げば目的が達成できるかがわかると、闇雲に頑張るより実行しやすくなります。

17:10 MS： 中城先生、本当にありがとうございます。自分の仕事でもあるのに自宅のプランニングがなくておらずお恥ずかしいです。

月収は〇〇万円なのですが手取りは〇〇万円ほどなので主人の方からはローンや食費光熱費もろもろ出ているのでほとんど貯金できていません。

私の収入からお小遣いを引いて貯金に回している感じです。手取りであと〇〇万円安定できるようになったら今の家計で収入の面では安心します。

収入を増やしていくには多くの人に会って関係を築く事。お金の面での悩みや心配事を相談できる人になる必要があります。

闇雲に売りたい、とばかり思っていました。そして周りの同僚がライバルだと思って反発していたり、羨ましがったり、悔しかったりの部分がありました。

17:16 中城 卓哉： 紺屋の白袴ってところですかね（笑）

我々コーチでもけっこうあることだったりします。

状況についてはなんとなくわかりました。ここの詳細を詰めるのは私の仕事ではなさそうなので（FPとかは苦手です笑）、ご自身でやっていただければと思います。

手取りであと〇〇万円、額面では〇〇～〇〇万円ほど乗せた上で、さらに年〇〇万というところでしょうか？

すると、+〇〇万円という計算になりますね。

それで、目指すところと目的が明確になると、他の人が気にならなくなることが多いです。

それとは別に、同僚よりもたくさん売りたいとか、営業所でトップになりたいとか、そういう動機があれば、それも目指されたらいいと思います。

その場合も、何件の契約を頂いていくらの収入があればいいのか、明確にしておくといいですね。

22:24 MS : 紺屋の白袴、初めて聞きいた言葉でしたがその通りです。

給与は7月-12月で合計修正500万円やらないと額面が2万円下がると言われています。残りやらないといけない数字があるのですが、その数字への意識がないままになっていました。意識しすぎないようにお客様の件数を負っていました。1件〇〇~〇〇万円だとすれば月平均〇〇万円までには〇〇件は少なくとも必要です。すみません、残りの数字を明日、計算しなおします。

できていない事沢山ある人間ですが営業所のトップになりたいです。この目標は1年前に立てた目標ですが中途半端に上司に頼って自分に甘えてきたのが今の現状です。

一番になりたいです。やる事数字を明確にしてないと前に進んだ気がしないと気づきました。ありがとうございます。

今日の振り返り、10月の振り返りも追ってさせていただきます。

2020.11.03 火曜日

07:20 中城 卓哉 : おはようございます。

まず、「トップになりたい」という気持ちはすごくいいと思います。ちょっと時間がかかるとは思いますが、ぜひ目指してほしいです。

「〇〇たい」というwantの動機は、行動力を作りますので。

あとは、「なぜ、一番になりたいのか」も教えて欲しいです。

07:21 中城 卓哉 : それから、「やらないといけない数字」について。

これはきちんと認識しておきたいところですが、あまりこれにとらわれないようにしてください。「ねばならない」というshouldの動機は、萎縮や焦りを生みます。

07:26 中城 卓哉：「〇〇円稼がないといけない」「〇〇件やらないといけない」と思って営業していると、お客様の困りごとよりも自分の売上に意識がいきます。それで、商品中心の営業になってしまうので、苦しくなってしまいます。

07:26 中城 卓哉：バランスが難しいんですが、「目的（何のために）」は感情的に、「目標（どんなゴールを目指すか）」は具体的にしていきます。

07:27 中城 卓哉：この辺の動機については、次回ZOOMで詳しくやっておきましょうか。チャットだと長くなる上に難しそうなので。

08:24 MS：中城先生、おはようございます。

【自分の為の振り返り】

「今日うまくいったこと」

■これまで新聞を渡すだけになっていた方と15分ほど雑談できました。お子さんの習い事のお話がメインでした。私の事を「面白いですよ」と(たぶん、変わっている、という意味で)言ってくださいました。保険の心配ごとがないか聞いたがご主人にお任せなので特別心配は無い、と言われたが、お子さんがわがままで...と言っていたので次回はどうか我が儘なのか深掘りしてみようと思います。

「今日学んだこと」

■自分は目標や理想が高いのでできない事が見えすぎて、息切れしやすくなっているのでは？と自己分析しました。

■断れない自分に気づきました。飛び込み継続しているエステサロンさんでお試しのお誘いを断れず、予約まではしなかったが週末大丈夫なら電話するお約束をしてしまいました。試すのは良いが継続できなくなった時が申し訳ないと思っている。

「明日取り組んでみたいこと」

■商品勉強

■2回目面談の振り返り

宜しくお願い致します。

08:35 MS： トップになりたい理由は

良い内容を提案しているかどうか分からない年長者に負けているのが悔しいから。(昨年入社してすぐに同行してくれた営業所トップの年長者のお陰で私の担当のお客様を怒らせ解約になりました。今でもすごく悔しいです。)

成績や人をまとめることについて、自分がどこまでできるかを知りたい、試したい為です。

営業塾で学んでいるからには塾の先輩方のように1位になりたい。

08:38 MS： やらないといけない

という理由に偏ってしまいました、前回の営業塾勉強会でも中城先生がおっしゃっていた内容でした。

19:30 中城 卓哉： お返事遅くなりました。

まず、新聞を渡すだけ→15分雑談、よかったですね。雑談できる率が上がったのではないのでしょうか？

お子さんの習い事について、もっと深く聞いていくといいでしょうね。

あと、「目標や理想が高いので」という件も、そうかもしれません。毎回、ご自分で目標を設定すると、かなりきつめの目標を設定されますからね。

中長期の目標は高く、目の前の目標は小さく、とすると、実行しやすいかと思います。

19:30 中城 卓哉： 「断れない」に関しては、少し詳しく聞いたほうがいいかもしれないので、次の面談のときに。

19:32 中城 卓哉： 「悔しいから」という理由は、とても強い感情なので、悔しさをしっかり感じながら頑張っていきましょう。

ただ、それだけだと長続きしないので、トップになったときの嬉しい感情を意識するといいですね。

19:34 中城 卓哉： あと、遅くなりましたが、前回設定した目標です。

これは「ノルマ」ではないので、必達とはいいません。ただ、ここを目指していくんだという励みにしていただければ。

19:34 中城 卓哉： 12月中旬、2ヶ月のコーチングが終わるまでに、ご契約5件をいただきたい。

自分の親戚ではない人からの信頼を築いて契約していただく。

11/15

見込みの人が15人いる

見込みとは、きちんと話ができて、何に困っているかがわかり、保険で解決できそうな人。

11/9までに1件

今見込みの人がいるが、私と話す必要性を感じていない。

22:15 MS：ありがとうございます。

中長期の目標は高く、目の前の目標は小さく心がけます。

22:27 MS： トップになったときの嬉しい感情を表すのは主人と子どもの前だけだと思います。

そのときの感情は嬉しい、これからの仕事のエネルギーになる、と思うと思います。誰かのために仕事をしている事を人として認められている、と自信を持っていると思います。

継続してトップで居続けることで社内でも認めてもらえるようになると思います。

22:32 中城 卓哉： わかりました。すごいですね！

「誰かのために仕事をする」というのは、すごく共感します。まず、そんなご自分を自分で認めてください。成果が出たかどうか以前に、そういう気持ちで仕事に取り組むことはとても尊いと思います。

その上で、いい結果も出したら、周りの人も「誰かのために仕事をする」大切さを感じてくれることと思います。

22:42 MS： 中城先生、そう言ってくださって嬉しいです。

今の気持ち、無くさないようにします。

ありがとうございます😊

2020.11.04 水曜日

11:40 中城 卓哉： こんにちは～

Sさん、昨日はどんな感じでしたか？

12:04 MS： 中城先生、お世話になっております。

【本日の振り返り】

「今日うまくいったこと」

■学生時代のアルバイト仲間と話をし、誰にもいっていなかった悩み出来事を相手が話してくれた。(帰った後に相手の為のお金の話もできたらよかったかもと振り返った)

「今日学んだこと」

面談動画振り返りから

■相手にしゃべってもらう

■オープンクエスチョン「それってどんな感じなんですか？」 「それって何なんですか？」

■アポイントよりも先に

〇〇さんの将来を保険抜きで一緒に考える状態になる、家族の話から介護や価値観を知ること

「明日取り組んでみたいこと」

■継続訪問しているの個人宅、企業からアポイントをいただく。

遅くなりすみませんでした。

宜しくお願い致します。

12:11 中城 卓哉： ありがとうございます～

いいですね。「誰にも言っていなかった悩みを打ち明けてくれる」というような、心を開いてもらうのが上手になったのではないですか？

心を開いてもらえるようになったら、深い話ができるようになりますから、かなりの前進だと思います。

12:12 中城 卓哉：あと、「アポイントをいただく」という目標はとてもいいので、「そのためにどんな行動を取るか」を考えると、具体的に実行できるようになりますので、考えてみてください。

16:02 MS：中城先生、アポイントいただくにあたって足踏みして困っています。

①昼の訪問企業で証券を持ってきていただいた方に次回いつ来るのかのお約束を言えばよかったのにしないまま。

②昼食に入ったお店の店長と今日も雑談しながら、新しい事業の展望を話してくださったのは嬉しかったのですが、アポイントまでの流れが作れませんでした。ただ、お母様の看病が大変だと聞いたので金曜日にも資料をお持ちしたいと思います。

③個人宅の公文書の先生のところでは今日もまた1時間半滞在して、塾のシステム改革に難儀している話と子育て時代の話をしていただきました。なのに私が聞きたい学びたい話を先生に聞いただけで帰ってきて、困っている事ないですか？のフレーズを切り出さずにアポイントまでつなげることができませんでした。

保険やお金の困りごとがないかを聞くのに当たり遠慮がち逃げ腰になっています。

上記書いた事で「私の仕事は保険や将来のお金の困りごとを安心させること」という事を改めて思い返すことができました。

16:03 MS：具体的にどんな行動をとるか、まで落としていなかった結果だと思います。

16:24 中城 卓哉：いいことに気づきましたね。

アポイントというのは、上手な人はさり気なくお約束できるのですが、慣れていない人にとっては難しいものなのではないかと思います。なので、事前に想定する事が重要なのでしょうか。（それでも想定通りにいかないのが困りものですが）

あと、1と3に関しては、「言えはいいのに言わなかった」というパターンに見受けられます。こちらはどんな理由があって「言わなかった」のでしょうか？

16:28 中城 卓哉： まあ、それでも

1：証券を持ってきてくれる

2：事業の展望やお母様の看病に関する悩みについて話してくれる

3：1時間半、聞きたいことについて教えてくれる

というように、いい関係が作れているという点では、とてもいいことなのではないかと思います。

「私の仕事は保険や将来のお金の困りごとを安心させること」
これを忘れずに、すこしずつ「おせっかい」になっていけばよろしいか
と思います。

16:29 中城 卓哉： あ、ところで、Sさんの仕事って

「【保険や】将来のお金の困りごとを安心させる」ことでしたっけ？

「【保険という手段を使って】将来のお金の困りごとを安心させる」ことだったと認識していますが・・・

2020.11.05 木曜日

02:21 MS： 夜分に失礼致します。

「保険という手段を使って、将来のお金の困りごとを安心させる」のが
私の仕事です。

失礼いたしました。

09:34 中城 卓哉： はい、大丈夫ですよ。

やはり、どうしても「保険」に意識が行ってしまうんですね。みんなそう
ですので、お気になさらず。

何度もブレながら、身についていくものだと思いますので。

一つ気になるとしたら、「失礼いたしました」ですかね。

私に謝っているような印象を受けますが、私は別に謝っていただく立場
ではないので...

もしかすると、謝ってしまうような癖があったりするのかな、と思いました。

10:20 MS： 言えばいいのに言えなかったのは具体的なフレーズが出てこなかったからです。へたに口にして感じが悪くなるのが怖かったです。

なので、やはり、具体的にどう言えばいいのかをあらかじめ合わせておく必要があると痛感しました。

③で公文式先生に今日言えたであろうフレーズ

「先生の子育ての話楽しいです！大学資金はお二人分どうされていたんですか？」

「大学の期間は出費が大きいと思っていますんですけど、先生のおうちではどうでした？」

「お子様が独立した今は落ち着きましたか？」

「ご主人もしっかりお仕事されてるから大丈夫だったのではないですか？」

「私の旦那の実家もそうなんですけれど、ご両親の介護が大変な話やリタイア後の生活費が十分でなかったなどを聞いたりしますがそんなことはありませんでしたか？」 「詳しく教えていただきたいのですが来週もこの周辺を回らせていただいているのですが、月曜日か火曜日でしたらどちらが空いてますか？」

10:20 MS： そして営業塾で共有してくださっているアポイントトークリストの中でこれなら今日のチャンスで言えそうだったトークを昨日書き出しました。

11:39 中城 卓哉： なるほど、すごくいい感じだと思います。

うまくできなかったということ自体は仕方のないことですが、それをきちんと振り返って今後の糧にするというのは、「失敗」が「経験」に変わる重要な姿勢です。

これを繰り返していくと、少しずつかもしれませんが、営業塾のトークが「身について」いくと思います。

11:59 中城 卓哉： あと、10月の振り返りについて、状態を把握したいので、9日までにはいただけると助かります。

- 10月（コーチング開始から2週間）で、成長したこと
- 現状で、課題になっていること
- それを踏まえて、11月に取り組んでみたいこと

これを、簡単でいいので見直してみてください。

あと、10月1ヶ月での

- ・ご契約数
- ・商談数
- ・アポイント数
- ・アポトークを試した数
- ・雑談できた数
- ・訪問して会えた（新聞渡せた）数
- ・訪問数

を、一通り教えてください。

9月からどれくらい変化があったか、確認してみましょう。

14:09 MS：昨日の振り返りが送付できずにおりました。
以下よろしくお願い致します。

【本日の振り返り】

「今日うまくいったこと」

- 2名から深掘りと困りごとを伺えた。1名(公文式先生)

「今日学んだこと」

- トークはあらかじめ準備して臨むことが基本。

「明日取り組んでみたいこと」

- 17時～18時まで訪問し継続訪問している〇〇さんにアポイントトークを試す。「実はどこの誰とは言えないのですが、持病があるけれども申し込んでみるという思いで相談くださった方もいらっしゃいます。」「また、ご主人にもお伝えいただきたいのですが、『悪い子じゃないし、一度会うだけ会ってみたら？話してみても違うなと思ったら断ればいいんだ

し』と伝えていただけませんか？」 「来週木曜日と金曜日でしたらどちらだとお家にいらっしゃいますか？」

宜しくお願ひ致します。

14:13 MS：今日は夕方まで研修のため夕方からのみの訪問になります。飛び込みで訪問している〇〇さんのご主人のためになると思っています。アポイントいただきたいです。

14:15 中城 卓哉：わかりました。ご主人のために、アポイントいただくんですね。

「ご主人のためになる」はもう少し詳しく知りたいのですが、なんのためにご主人にお会いになるんですか？

15:36 MS：中城先生の質問で気付きました。訂正させてください。ご主人に会ったことがないので正しくは

「今の段階でご主人のためになるかどうかはわかりません。」

現在ご主人は過去に他社職員のミスで無保険のままになっています、大病もされているので加入できるかどうかはわからない状況です。

なので、ご主人に会う目的はご主人に保険とは関係なく会って笑顔になっていただくことだと思います。

アポイントをいただくにはまだ先かもしれないと気づきました。

アポイントを求めすぎていました💧

15:40 中城 卓哉：おお、良かったです。

「アポイントが欲しい」という気持ちが強いと、必要なステップを飛ばしてしまったりしますね。

まず「会って笑顔になっていただく」こと、それから、「無保険状態で不安なら、その不安を解消する（和らげる）」ことを目的にされるといいと思います。

15:42 中城 卓哉：つまり、「ご主人の今の状況とお気持ちをお聴きする」ことを目的にすると、Sさんがお役に立って、笑顔になってもらえるのではないかと思います。
私は保険は素人なので、適切かどうかはわかりませんが・・・

2020.11.06 金曜日

12:11 MS：ありがとうございます。

「会って笑顔になっていただく」

「無保険状態で不安なら、その不安を解消する(和らげる)」

「ご主人の今の状況とお気持ちをお聴きする」が優先でした。

昨日訪問しましたが〇〇さんはご不在でした、会話することはできませんでしたが、心持ちを軌道修正できたのでよかったと思っています。ありがとうございます！

12:12 MS：中城先生、昨日の分になります。

【本日の振り返り】

「今日うまくいったこと」

■特別ありませんでした。

「今日学んだこと」

■時折アポイントへの気持ちが強くなりすぎてしまうため、かなり注意すること。

「明日取り組んでみたいこと」

①上下水道課の〇〇さんに、お母様のお仕事、年齢、介護のこと、お金のこと、弟さんのお話をお伺いし、困りごとを話していただくまでになる。

②板金会社の社長に、会社経費で落とせる保険の話聞いていただく時間をいただく。

学資保険の検討は解決したかどうかお伺いする。出会ってちょうど1年になる、1年間で何が1番大きい出来事だったかお伺いする。今年社長になられたとの事と、会社経費の保険の話は聞いたことがないとおっしゃっ

ていたので、「いつもありがとうございます。私は〇〇社長にあなたと会えてよかった、と少しでも思っていただければと思っております。入る入らないは別として、会社経費の保険でどんなことができるのか、一度〇〇社長にお話を聞いていただければと思っております。聞いてみて、なんか違うなと感じたら断っていただいても構いません。ちなみに来週の火曜日午後か木曜日午前中でしたらどちらがご都合よろしいですか？」

宜しくお願い致します。

12:13 MS：本日14時からの面談、よろしくお願い致します。

13:22 MS：中城先生新しい悩み・混乱です。

昨日の研修で、人を採用する目的で会社に来店する人数を増やすことが指標に加わりました。この指標を無視しても私は死なないし喜んでいただける人が増えるわけではないと思います。

保険という手段を使って、将来のお金の困りごとを安心させるのが私の仕事です。

人に職の情報を提供したり、人を採用してその人の指導や育成をする余裕もスキルも現段階では私にはありません。

ただ、チーム対抗戦で来店数を増やすというのがあるので、実際採用にならずとも私にも出来ることだと思いますので何かしらの手続きがある方には営業所の場所を提供している旨をお伝えしたいと思います。そこで来店数が増えれば私は十分だと思っています。

というのが今の私の考え方です。いかがでしょうか。

13:34 中城 卓哉： ああ、保険会社はリクルートもあるんですね。この目標がどういうものなのか、私にはわからないので、後で聞かせてください。

まあ、基本的には「お客様のため」で動けばいいと思いますけどね。

13:37 MS： よろしく申し上げます！

2020.11.07 土曜日

14:50 MS：中城先生、お世話になっております。

【本日の振り返り】

「今日うまくいったこと」

■雑談と深掘り質問

板金会社の社長と2時間立ち話しました。

唯一の従業員さんが突然辞めてしまって引き受ける仕事量を減らしている。求める人材や前の従業員を雇い始めた理由、そのほか奥様、お姉さま、小さい頃の亡きお父様との話し、子育ての話、仕事の取り組み方などを聞かせていただきました。

学資保険は落ち着かないことが続いているので話はそのまま進まないになっている。奥様が検討しているのはどの保険プランも良いところがそれぞれあるから決めかねている、とおっしゃっていました。私からは選び方のアドバイスをさせていただきました。

中城先生が面談でおっしゃっていた通り今日は会社経費の保険の話聞く段階ではありませんでした。

見込みのお客さんとしてはまだまだだと感じました。

「今日学んだこと」

■見込みの中でも「今すぐの方」の見極めができていない。

「明日取り組んでみたいこと」

■新担当の挨拶電話。好印象を残す。

宜しく願い致します。

15:25 中城 卓哉：2時間もお話できたんですね。すごいです。

そして、めっちゃ悩んでおられますね。今はどこの会社も人手不足（コロナでも人が足りないそうです）なので、社長さんもすごく困っていらっしゃると思います。

学資保険についても、状況が知れてよかったのでは？ 選び方のポイントを、簡単なメモにして送ってあげるといいかもですが、Sさん時間なさそうですからねえ。。。

できれば、昨日お話したように、奥様と一緒に選べるような状況になったらいいんですけどね。

「今すぐの方」の見極めは、きっと難しいと思います。

この見極め方については、Nさんは何と言っていますか？

15:48 中城 卓哉： 鋳金会社の社長さん、たしかお子さんが1歳になる前に決めたほうがいいのではしたよね？

タイムリミットがあるのでしたら、「お子さんが1歳になる前に決めたほうがいいですから、もし決めかねていらっしゃるなら、私がお手伝いしますので、一緒に選びましょう。後回しにして社長さんが損してしまっ
てはいけないので」くらいに強く言ってあげたほうがいいかも。お子さんの1歳の誕生日までどれくらい時間があるかによりますが。

23:19 中城 卓哉： 先日の面談の動画です。参考にしてください。

YouTube側の処理が終わったら見られます。

<https://.....>

2020.11.08 日曜日

12:08 MS：がメッセージの送信を取り消しました

13:38 中城 卓哉： Sさん、土日でお休みのことと思いますが、簡単に昨日の振り返りをください～

15:42 MS： 中城先生、お世話になっております。

社長の学資保険は選び方の資料を今週お渡ししてきます。「かける期間が長いほど良いですよ」とお伝えはしましたが奥様にもお会いしたいので「先日もお伝えしましたがかける期間が長くなればその分良い商品になり得ますし、今米ドルが安くなっているので払い方によってはこのタイミングは悪くないと思います。もし、決めかねていらっしゃるならお手伝いしますので、〇〇社長のご家族が後悔しない選択をする為に奥様も含めて一度状況をお聞かせいただければと思っています。正直、私から入っていただく必要はありませんし、〇〇社長と奥様が良い選択ができたと思って大事な〇〇くん(1才半)の為になればそれが1番です。奥様のお

休みが土日でしたら週末でも構いません。社長ご自身はいかがでしょうか。」

と伝えようと思います。火曜日に再訪する予定です。

15:46 MS：お待たせしてしまい申し訳ありません。子どもの横入りで一から書き直しておりました。

その日のうちに集中する時間を作った方が良いと思っています。

16:21 MS：昨日分です。

【本日の振り返り】

「今日うまくいったこと」

■継続訪問の〇〇さんに「頑張り屋だねー」と元気に言ってくださいました。嬉しかったです。保険の話も少し聞いて80才過ぎだからケガの保険しか入っていないという事だったので、ご病気にはならない様に気をつけてください、と伝えました。

■新担当の挨拶電話で月曜日のアポイントをいただきました。好印象を残して会う話はしないつもりでしたが「訪問も大事だよ」とおっしゃってください、アポイントの流れとなりました。

この83才のお客様は建設会社の会長さんというのもあり、お会いしたらこれまでの良かったこと悪かったこと、どんなお子様だったのかまで聞いてきたいと思います。

支部長は挨拶したい(売りたい商品があるので)からアポイント取れたら教えてと言われましたが月曜日は予定合わずなので私1人で行ってきます。ただ、会長さんなので支部長も連れての挨拶はさせていただいた方が良くと思うので、支部長には「今回は雑談中心でヒアリングできるところまでして好印象を残すことに徹します。ご挨拶のタイミングが来たらその時はよろしくお願いします。」と伝えました。

「今日学んだこと」

■土曜日にも仕事の時間を作りたい。日も短くなってきたので、平日は早めに仕事を切り上げて家族に回す、その分土曜日にも働く。

会社のスケジュールを気にせず訪問できる事と、週末の在宅率は高い、保育園の預かりが月数回ある事が理由です。

「明日取り組んでみたいこと」

■営業塾のテキストから見込みのお客さんの判別の仕方がないか探す。見つけられなければ〇〇さんに聞く。

■新聞の発送。N先生にはテキストに既契約者には接触回数を増やす為に発送する、とありますので手配りもしつつ配りくれないと分かったら月の中旬には残りの方に発送する、と心に決めました。会社の決まりで発送物にダブルチェックが必要なので他の人にも作業の負荷がかかります。上司の許可をスムーズにもらう為には成績がきちんとしてから伺いを立てようと思います。

宜しくお願い致します。

16:42 中城 卓哉：ありがとうございます。お子さん見てると、土日のほうが作業しにくいんですね。

時間的に厳しければ、簡単で構いませんので、ご自分の中で「できたこと」を確認しておいてください。（本当はその日のうちに、ちょっとでも振り返れるといいんですが）

16:44 中城 卓哉：建設会社の会長さんということでしたら、人間関係をしっかり作りつつ、必要があれば踏み込んだ話をする事も考えておいてください。

経営者は忙しいので、雑談「だけ」の時間より、何かの進展を求める、なんていう人もいます。その会長さんがどんな人なのかはわかりませんが、積極的に相手の困り事や気にかかっていることなどを聞くようにするといいと思います。

17:11 中城 卓哉：あと、板金の社長さんの話も、いいのではないかと思います。

18:31 MS：ご返信ありがとうございます。

そうですね経営者さんはテンポが早い方がいいかもしれないです、忘れていたことをありがとうございます！

会長さんとの電話で保険の話も伺いましたので踏み込んだ話をする準備もしていきます。医療保険は現在未加入で、85才まで加入できる他社の〇〇生命で検討している旨も聞いているのでこれまで加入していなかった理由を聞き、加入できる保険会社を調べてお伝えしようと思います。

相手の困りごとや気にかかっていることを聞く質問リストを書き出します。

「私がどんな人間か少しでも知っていただければと思ひまして手づくり新聞をお持ちしました^_^」とも添えます。

18:55 中城 卓哉： スタンプ

2020.11.09 月曜日

05:26 MS： 中城先生、お世話になっております。

【本日の振り返り】

「今日うまくいったこと」

■

「今日学んだこと」

■面談動画見直しから

私は人の役に立って仕事をしようとする仲間を増やしたい、その為には私が実体験して売れる。

■面談動画見直しから

売れる様に頑張る、のではなく、必ず売れる為に頑張る。

■10月振り返りをした。

課題

手配り数、訪問件数が少ない、訪問できたはずなのに早く切り上げたり気分任せに手を抜いた日があった。これではなりたい自分には遠い。

どうすれば良いか

訪問計画:

①新担当挨拶ができれば初月は直接新聞手配りorメッセージ添えてポストイングする。翌月から郵送。

②11/15までに継続訪問の4エリアは4日間で訪問する。15時以降は新規飛び込み訪問する。

訪問の質:

①営業塾テキストから相手を知る為に有効なキーワードを手帳に書き写す。キーワードを毎日3つ使う。

「明日取り組んでみたいこと」

- 〇〇建設の会長訪問、会長が話したくなる様な質問と好印象を残す
- PDCA書く

宜しくお願い致します。

06:23 MS : ●10月（コーチング開始から2週間）で、成長したこと

①仕事の目的が明らかにできた。「保険という手段を使って相手の悩み事困りごとを解決する仕事」。ブレたり迷った時に「人の役に立つかどうか」に立ち返って判断の基準にすることができてきた。

●現状で、課題になっていること

訪問数が少ない、質問の質や幅が狭いこと。

●それを踏まえて、11月に取り組んでみたいこと

訪問のルーティンを決める

「今日試す質問」を毎日決める

相手が今すぐのお客さんかまだまだのお客さんかの基準を自覚する

あと、10月1ヶ月での

- ・ご契約数 身内以外で0
- ・商談数 身内以外で0
- ・アポイント数 6件
- ・アポトークを試した数 6件
- ・雑談できた数 23人
- ・訪問して会えた（新聞渡せた）数 58人
- ・訪問数 169件

記録していなかった日もあるので精緻ではないのですが上記の状況です。
アポトークからのアポイント数は0です。

よろしくお願い致します。

11:19 中城 卓哉： 10月の振り返りから学んだことは、とても重要ですね。

「手を抜いた日があった」と気づいたことがとても大切で、それに対して「どうするか」を考えると、より基準が上がっていきます。

で、「手を抜いてしまう」ことに対して「どうすればいいか」の答えは、「どうすれば手を抜かないか」なので、行動計画よりも自分の気持ちを調えるための「どうすれば」を考えるといいです。これは難しければ、次回の面談のときにでもお話ししましょう。

11:27 中城 卓哉： 10月の振り返りを踏まえて、数字を計算してみました。

データで見ると、明らかに「雑談」ができるようになっていきますね。

あと、雑談からアポトークを試せた数も、割合が上がっています。

これは大きな進歩です。

なので、訪問数は減っていますが、雑談できた数やアポトークができた数は9月と変わらないという結果になっています。

訪問数を増やせば、雑談やアポトークの数も増えるだろうといえるわけですね。

で、次は「訪問数を増やす」のももちろんなのですが、「アポトークをして、アポイントをいただく」ところにも力を注ぎましょう。

今のところ、アポトークからアポイントまでの率が0%なので、まずここを1件いただけるようにしていきたいところです。

(そうでないと、訪問数を増やしてもアポイント0ということもありえるので)

ただ、アポトークを試している数が月6件なので、練習の件数としてもあまり多くないと思います。

なので、

- ・訪問数を増やす（可能なら）
- ・雑談からアポトークを切り出す率を増やす

という施策を打ちながら、

- ・アポトークを見直す

という方向でやっていけばいいかなと思います。

	9月		10月	
	実数	%	実数	%
訪問数	250		169	
会えた数（新聞）	165	66%	58	34%
雑談できた数	27	16%	23	40%
アポトークできた数	5	19%	6	26%
アポイント数	0	0%	0	0%
契約数	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!

11:27 中城 卓哉： 画像

12:17 MS： 中城先生

ありがとうございます。

アポトークの数、明らかに足りません。

①訪問数を増やす

②雑談からアポトークを切り出す率を増やす

③アポトークを見直す

ですね、やっていきます！

③アポトークを見直す、は「営業塾のアポトークを棒読みにならないレベルで自分の言葉にアレンジする。」という事で合っていますでしょうか？

12:25 MS： 先ほど〇〇建設の青山会長に会ってきました、イメージしていた雑談より固い会話でした。質問ももっと深くしたかったところです。「きちんと準備されて安心しました、良かったです！」のリアクションをもっとオーバーにしても良かったかもしれません。次回、医療保険の加入を他社でもきちんと準備されたかが心配なので進捗お伺いしようと思います。

12:38 MS： この後、定期訪問しているガソリンスタンドに行く予定です。その後1時間の研修。16時以降飛び込み予定です。

ガソリンスタンドでは「困ったことがあったらいつでもお聴きできますので言ってくださいね^^」を伝えます。社員さん3名とは雑談はできていて困りごとも伺っているのですがお金や、保険の困りごとは聞いていませんでした。

ある方は宝くじが外れた話もしていたので何に使うつもりだったか聴けそうなら聞いてきます。

所長さんは引きこもりのご長男が悩みの種で諦めている状況です。引きこもりの親を持つ相談窓口が近場にあるのでそのパンフレットを持って行こうか、私も迷っているのですが、中城先生はどう思われますか？深い悩みだと思うのと余計なお世話と思われるのではと思いパンフレットを渡せずにいます。

12:40 中城 卓哉： 引きこもりのお子さんがいるのなら、パンフレットをお持ちするのはいいと思います。

Sさんがあれこれ言うなら慎重になった方がいいですが、窓口を紹介するなら、その先は相手次第になるので、それほど重くないかなと。

12:46 中城 卓哉： そのほかの件は、後ほどお返事します。

12:57 MS： ありがとうございます！

13:59 中城 卓哉： > ③アポトークを見直す、は「営業塾のアポトークを棒読みにならないレベルで自分の言葉にアレンジする。」という事で合っていますでしょうか？

これなのですが、最初からアレンジするとあらぬ方向に行ってしまう恐れがあるので、できれば「PDCA」で精度を上げていきたいです。

つまり、

1. Nさんのトークをそのまま使ってみる
2. 相手の反応を見る・聴く
3. いい反応だったらそのまま使う。反応に問題があれば、何が原因だったか考える
4. 原因と思われる部分を改善して、また使ってみる
5. 以下繰り返し

という感じです。

Nさんのトークは、既にたくさんの試行錯誤をして作られたものなので、基本的にはそのまま使うほうが成約率が高いと思われます。

14:09 中城 卓哉：ただ、もし「そのままでは使いにくい」ということでしたら、自分なりのトークを試すところからPDCAを回してもいいかと思っています。

(使いにいかからトライできないのでは、本末転倒なので)

14:12 中城 卓哉：年配の方で、会社会長だと、一般宅の雑談よりも固くなるんでしょうね。社長さんだと、そういうこともあると思います。

「医療保険の加入を【他社でも】準備されたか【心配なので】」というのが、とてもいいと思いました。〇〇会長のことを思いやっている言葉だな、と。

2020.11.10 火曜日

06:19 MS：中城先生

おはようございます。

今日からアポトークを意識して増やしていこうと思います！

06:50 中城 卓哉：はい、まずは1件、アポイントをいただけるように頑張りましょう！

ちなみに、Sさんにとってアポイントとは何ですか？

07:07 MS：

【本日の振り返り】

「今日うまくいったこと」

■

「今日学んだこと」

■営業塾勉強会動画を見た。

売れてる方の声を聞いて明るさが足りないのもっと元気に発声する必要がある。

「明日取り組んでみたいこと」

■同じ勉強会動画の先輩の声を通常スピードで聞いて自分のテンションも上げる、その気になって真似する。

■〇〇会長に電話する。

実は昨日、「〇〇には85才まで入れるらしいけど〇〇さんはないの？」と聞かれました。→85才まで入れる商品があるのに「ない」と答えてしまいました、大失敗です。

なので、今日の午前中に電話して、「昨日はお時間ありがとうございました、昨日の対応で失礼ありませんでしたでしょうか？、実は〇〇生命さんで加入する場合は健康な内の早い方がいいと思います、とお伝えしましたが、〇〇で85才まで加入できるものがありましたので、青山会長に見て判断していただきたいとお電話しました。会長に喜んでいただけるかどうかは見ていただかないと分かりませんし、何か違うなと感じたら断っていただいて結構ですので、お持ちさせていただければと思っています。」

とお電話しようと思います。

■〇〇エリアでアポトークを試す。

■ガソリンスタンド、昨日所長さん不在だったのでリベンジ

■板金やさんの社長訪問、学資のアドバイス

宜しくお願い致します。

07:09 MS：アポイントとは

日付けと時間を決めて私に会ってくださる時間をいただく事だと考えています。

07:50 中城 卓哉：わかりました。

では、アポイントとは誰のためのもののでしょうか？

08:49 中城 卓哉：〇〇会長へのメッセージも、いい感じではないかと思いました。

「昨日の対応で失礼ありませんでしたでしょうか？」という言葉だけ、ちょっと気になります、これもNさんのトークに入っているんですか？

08:51 中城 卓哉：あと、振り返りについて少しフィードバックです。

どんなに小さなことでもいいので、「うまくいったこと」は見つけるようにしてください。何か必ず、いいこと、できたこと、うまくいったことはあるはずです。そこに目を向ける訓練です。

それから、これは癖なんだろうと思いますが、「学んだこと」を振り返るとき、「私は〇〇ができていない」とするのを何度か見えています。「できていない」ことより、「進歩した」ことを見つけていきたいので、そっちを意識していきましょう。

09:34 MS：アポイントとは相手のためのものです。

誰のためのものか、初めて考えました。ありがとうございます。

09:40 中城 卓哉： そうなんです。誰のためのアポイントか、って、あまり考えないかもしれないです。

で、「相手（お客様）のためのアポイント」だったら、「アポイントとは何か」の答えは「日付と時間を決めて私に会ってくださる時間をいただくこと」でOKでしょうか？

09:52 MS： 「昨日の対応で失礼ありませんでしたでしょうか？」はNさんのトークにはありません。

Nさんのトークの中に過去に問合せいただいた方からのテレアポトークとして、

「(問い合わせた当時)〇〇様のご気分を害すような対応はなかったです？」 「あ~よかったです。と言いますのも、せっかくお問い合わせをいただいた方にうちに問い合わせた良かったと思っていただければと思います、今、皆様に勉強させていただいておりました。」 「もう良いところ見つかっています？」 「勉強させていただきたいのですが、こんな〇〇があったら、これがこうだったら良いなあってあります？」 (問診で理想不安悩みを聞かせていただく→再アポイント)

というのがあります。

Nさんのトークから離れたことを言おうとしていました。

「失礼ないよ。大丈夫だよ」と言ってもらいたかった為に失礼なかったですか？と聞こうとしていました。

09:55 中城 卓哉： ああ、なるほど。その流れなら理解できました。

で、「大丈夫」と言ってほしかったということであれば、自分のお気持ちが明確にわかってよかったです。

関係性を考えたとき、ちょっと違和感のある言葉だったもので。

基本的に、失礼な対応はしていないと思って行ったほうがいいと思いますよ。

09:57 MS： ありがとうございます。

昨日うまくいったこと

は夕方の訪問で暗くなったので飛び込みを諦めようと思ってしまいました、1件だけでも会いたい方がいたので訪問させていただきました。前の私は1件も明日に回していたかもしれませんが、訪問したことで、寒い時間帯の訪問よりも日中の明るい時間の方が〇〇さんがたくさん話してくれるだろうと感じました、次回から時間帯を変えようと思う気づきになりました。

進捗したことに目を向けていきます！

09:58 中城 卓哉： というか、「失礼なことをしていませんか？」と質問するということは、自分が「失礼だったかもしれない」と思っている前提ですので、

相手からすると「失礼だったと思うなら、自分で考えてほしい」「それをこちらに考えさせないでほしい」となりかねません。

なので、自分が新人だったり、お客様が怒っているような印象だったりしなければ、「失礼なことをしていませんか？」という質問は避けたほうがいいかと思います。

10:00 中城 卓哉： ほーら、あったじゃないですか！

1件だけでも、お客様に会いにいったというのは、「よくできたこと」にカウントして然るべきだと思いますよ。

12:10 MS： ありがとうございます。

改めて、

アポイントは

「相手のためのもの」で

アポイントとは

「相手の時間をいただく了解」

です。

いかがでしょうか？

私なりに考えた結果です...が整理しきれない内に送信しています↑

12:12 MS：聞いてくださってありがとうございます。

〇〇会長には13時過ぎたらお電話しようと思います。失礼なことはしていないので、「お会いできて嬉しかったです！」を伝えようと思います
^_^

12:15 MS：こちらもプラスに考えたら見つかりました^_^

中城先生、〇〇さんだけでなく暗くなってからの訪問よりも明るい時間帯の訪問がやりやすいので、在宅率は若干下がりますが飛び込みは日中からスタートしようと思います！

12:32 MS：お疲れ様です、共有させていただきます。

営業塾でこのようなPDCAを書かせていただいています。フォームはNさんから教えていただいています。（註：MSさんのノートの画像。顧客情報があるため割愛）

今日のスケジュール通りとは進められていませんが、突発事項ない限り時間を決めて無駄にしないように心掛けます。

12:39 中城 卓哉：ありがとうございます。PDCAのフォームいいですね。

「問い」の立て方が難しいんですが、しっかりこちらの振り返りをしておいてくださいね。

12:40 中城 卓哉：つまり、「相手のために、相手の時間をいただく」ということですかね。

「あなたのために、あなたの時間をください」と言ったら、「なんで？」となるような気がします。

もう少し深掘りしましょうか。

12:42 中城 卓哉： Sさんの仕事は「相手の将来のお金の不安や困りごとを解消すること」です。

アPOINTは、そのためのものでなければいけません。

つまり、たとえばですが、

「相手の将来のお金の不安について、詳しく聞かせてもらう約束」とか

「相手が今困っていることについて、助けになるために話を聞く約束」とか

とか

そういう感じのものになるはずです。

12:44 中城 卓哉： たしかに、夕方以降はいろいろと忙しいですからね。

子供のいる家庭だと、子供が帰ってくるだけで忙しさが5倍・10倍ですし（笑）

夕飯の支度が始まる前くらいだと、ゆっくりお話を聞かせてもらえそうですね。

13:26 MS： 「あなたのためにあなたの時間をください」はおかしいです...ありがとうございます。

改めて、

アPOINTとは「相手の理想希望不安悩みを聞かせていただく約束」です。

Nさんが教えてくださっているステップに相手の理想希望不安悩みを聞かせていただく為の「問診」があります。私は問診アポトークがすらすら言えずにつまづいていました。

相手の理想希望不安悩みを聞かせていただいて、「それだったらこんな方法がありますよ」と商品に限らず困りごと解消のアドバイスをさせていただくのがきれいな営業ステップです。

13:31 中城 卓哉： いいですね。それなら、「相手のため」でもあるし、ご自身の仕事にも合致すると思います。

問診アポトークについてはどんなものかわかりませんが、目的や意図を知った上で学ぶといくらか覚えやすくなるかもですね。

2020.11.11 水曜日

07:03 MS： おはようございます。
振り返りです。

11/10火曜日

【本日の振り返り】

「今日うまくいったこと」

■板金会社社長に再訪し、「かけるなら早いほうがいいと俺も思っていて、妻に話してみます」と言ってくださった。嬉しい。

次回1週間後に再訪し、奥様に会える返事がいただけなくとも良いので子育てにかかるお金のリストを作り社長に渡す。

「今日学んだこと」

■明るい時間帯に訪問するには、朝会社を出たら夕方まで活動してから帰社すること。

昨日提出書類を置きに帰社したら必要以上の話かけがあり時間を取られてしまった。

「明日取り組んでみたいこと」

■午前中に〇〇会長に再度電話する。

■アポトーク書き出す。

宜しく願い致します。

09:57 中城 卓哉： お、いいですね。社長さんも前向きに考えてくれますね。

学資保険はまさに、将来への備えですから、奥さんが安心できるようにしていきましょう！

09:57 中城 卓哉： どんどん、「お客様のためのアポイント」をいただくように動いていきましょうね！

2020.11.12 木曜日

12:38 MS： 中城先生、昨日は勉強会でありありがとうございました。遅くなりましたが昨日の振り返りです。

【本日の振り返り】

「今日うまくいったこと」

■〇〇建設の会長さんにアポイントをいただいた。他社の商品は保険料が高かったので〇〇の資料を持ってきて欲しいと言われた。

「今日学んだこと」

■午後からは成績の顕彰会だった。トップの方の売り上げを見て少しでもトップに近づきたいと気持ちが強くなった。

■営業塾の勉強会で前向きにスイッチが入る自分への質問を学んだ。「どうやったら自分が相手の役に立てるだろうか」「どうやったら目の前の人と一緒に会話を楽しめるだろうか」

「明日取り組んでみたいこと」

■〇〇会長へのご提案

■思いっきり飛び込み訪問を楽しむ

宜しくお願い致します。

12:47 MS： 先ほど建設会社の〇〇会長に提案書をお持ちしました。83歳なので今から医療の保険をかけたほうがいいのか、積み立てをしたほうがいいのかのレベルでお悩みでした。私の提案書の内容を計算すると受け取る額の限度が自分でも賄える額だと感じたため保険はかけずに積み立てした方がいいかもなあという反応でした。

会長の反応は「絶対に保険をかける必要は無い」という確信までは至っていない様子だったことと、私もこれで大丈夫ですよと言い切れないままだった。

今後は「健康でいることが1番儲かるんだな」と言う会長の言葉もあったので、長く健康でいられるための資料を定期的にお持ちしようと思います。

12:51 中城 卓哉： 承知しました。会長さん、きちんと検討されているんですね。

ご高齢なので、なかなか難しいですが、ご本人が見落としているリスクなども考えた上で不要であれば、保険に拘らなくてもいいかもですね。

12:52 中城 卓哉： 会長さんがより安心できるよう、関わっていくといいですね。

なので、健康の情報などお持ちになるのは素晴らしいと思います。

13:10 MS： ありがとうございます、今日は社長さまにも会えて、雑談まではできませんでしたでしたがきちんとご挨拶できたので良かったです^_^

2020.11.13 金曜日

13:30 中城 卓哉： こんにちは～

昨日はどんな感じでしたか？

13:33 MS： ご連絡遅くなり申し訳ありません。

13:35 MS： 昨日の振り返りです。

「今日うまくいったこと」

■〇〇エリアの飛び込みで

新聞の内容に興味を示していただき家族構成などを話していただけた。

「今日学んだこと」

■アポトークの練習不足

「明日取り組んでみたいこと」

■午前中〇〇さんを訪問して将来もらえる年金のシュミレーションチラシをお渡しする

■〇〇さんにアポイントトークをする

■夕方〇〇様にアポイントの電話をして娘さんの保険が決まったかどうかを確認する

■〇〇さんに体調を気にかける電話をする

13:37 MS： 現在、アポトークを切り出せない状況が続いていて、切り出すまでに雑談でつなげようとしている内に時間が長くなってしまおう、という状況です。

13:39 中城 卓哉： 状況わかりました。

「学んだこと」のところに「練習不足」とありますが、これは学んだことというより問題点ですね。

13:39 中城 卓哉： アポトークを切り出せないのは困りましたね。

ご自分では、なぜ切り出せないんだと思いますか？

2020.11.14 土曜日

13:31 中城 卓哉： Sさん、こんにちは～

昨日はどんな感じでしたか？

16:42 MS： 中城先生、お世話になっております。お手数をお掛けしすみません。

昨日の振り返りです。

「今日うまくいったこと」

■道の駅の〇〇さんにいままでよりも深い話をお聞きできた。長生きするつもりがないこと、いつ死んでも今が精一杯でMAXな事、彼氏が出来ない事、進学の道は親の選択肢になかったことなど立ち話で聴かせていただいた。

「今日学んだこと」

■自己開示で自分の暗かった10代のを話したら相手も似たような経験を話してくれた。

■中城先生との面談から

アポトークを切り出す条件を明確にする事、アポイントで何をするかを明確にすること。

■アポトークを切り出すタイミングは

- ①訪問3回以上している
- ②雑談の中で3回以上笑ってくれた
- ③名前で読んでくれている
- ④お金、健康、老後、災害、事故の話題が出た時

■切り出す内容は

友達だったらなんと声をかけるか、私から入らなくていいから時間をとって話を聞いていただく、関連資料を持って説明させていただく、詳しく状況を聴かせていただく

■アポイントは相手のためのもの。

■アポイントとは「相手の理想希望不安悩みを聞かせていただく為の約束」

■認知活動と深い雑談、新聞を渡す以外の訪問で小さな困りごとを解消するお手伝いをしていけば、アポイントのハードルは下がる。

「明日取り組んでみたいこと」

- 営業塾のアポイントトークを10回口に出す
- 来週の訪問エリアを選定する

よろしくお願い致します。

17:05 中城 卓哉： 毎日のことでお忙しいところ、ありがとうございます。

〇〇さんの人生観、すごいですね。心をひらいていない人には言わないようなことじゃないかと思います。いい関係を築いていますね。

土日はなかなか訪問難しいと思いますが、昨日の面談を思い出して、アポイントをいただく練習をしておきましょう。

18:45 MS： 中城先生、毎日フォローくださりありがとうございます。

〇〇さんには私のことを下の名前で「Mさん」と読んでくださっています。〇〇さんが片思いしている方がいるので彼が出来たら長生きしたいと思ってくださると思いますし、将来のこともやりたいこと増えて真剣に

想像できるようになると思っています。それまで応援して私の仕事が役に立つ日を待とうと思います。

↑このような気持ちでいて合っていますでしょうか？

昨日の面談を終えて、営業塾の過去の勉強会動画を再生して、「自分の商品で役に立ちたいというおもいをもっていいんだ」「ヒアリングの為のアポイントなんだ」と思う場面が過去の勉強会でできました。月曜日からアポイントトーク実践の気持ちもスキルも準備します。

19:13 中城 卓哉： ○○さんとの関係性、すごいいいですね。

好きな男性がいるなら、本当はいつ死んでもいいと思ってるわけではないような気はしています。

。。。が、まあそれは我々コーチの領域なので、Sさんは○○さんを応援したいという気持ちを大切にされればいいと思います。

> ↑このような気持ちでいて合っていますでしょうか？

↑のような気持ちを尊重したいと思いますが、「合っていますか？」という姿勢は改善の余地があります。Sさんの素直な「応援したい」という気持ちに、合っているも間違っているもないのです。

その気持は、何よりもご自分が大切にしてください。たとえ私が「違うよ」と言っても、「でも私は応援したい」と言うくらいでいいと思います。

19:14 中城 卓哉： アポイントに対する考え方も、どんどんアップデートされていますね。

商品を通してお役に立ちたいとか、お客さんを応援したいとか、不安をなくしてあげたいとか、そういう気持ちがおありなら、とにかくそれを大切にしてください。それが、最終的に「自信」に繋がりますので。

2020.11.15 日曜日

08:53 中城 卓哉： おはようございます～

昨日はあまり動けなかったかもしれませんが、気づいたこと・学んだことだけでも振り返っておいてくださいね。

09:19 MS : ありがとうございます。〇〇さんを応援したい私の気持ち、大事にします。

実は、応援したいのは正直なのですが、何か他にお節介できることないかな、と商品に偏った下心がありました。応援して役立てる日を待つ」のがいい人すぎるような気持ちもあって先生に聞いてしまいました。

ただ、人として自分の家族にされたら嫌なことは私にはできない。に立ち返って〇〇さんを応援します^_^

11:30 MS : 昨日の振り返りです。よろしく願いいたします。

「今日うまくいったこと」

■夜自習の時間が取れたこと。アポトーク、営業塾動画視聴した。

「今日学んだこと」

■過去の勉強会動画は視聴したら先輩方の真似できることを書き出していつでも振り返られるようにしておくこと。

「明日取り組んでみたいこと」

■アポトーク口に出して最低10回練習する。

11:45 中城 卓哉 : > 人として自分の家族にされたら嫌なことは私にはできない。

いいですね。Nさんもそう言っていたような気がします。

なかなか難しいんですが、商品は『手段』なので、そこを忘れないように、応援してあげてください。

11:47 中城 卓哉 : > 先輩方の真似できることを書き出して

これもいいと思います。動画はどうしても、見るのに時間がかかってしまいますので、すぐに見られるように書き出しておくのはいいアイデアだとおもいました。

あと、余力があれば、動画ではなく音声で持ち歩いて、運転中に聞いたりするという手段もあります。

11:57 MS : 商品は「手段」ですね、ありがとうございます。

理想希望を叶えて、不安悩みを解消する為の手段です。

11:59 中城 卓哉： はい、Sさんの場合、「将来のお金の不安や困りごとを」解消するための手段とさせていただければいいと思います。

12:04 MS： 今まで運転中に動画を再生していました！

運転に支障ないように注視しないで聞いていたのですが先生がおっしゃる「音声で持ち歩く」は勉強会動画の音声のことですか？
ほかのアイデア有ればと思っております。教えていただければと思います。

12:05 中城 卓哉： あ、そういうことです。勉強動画の音声だけを聴くということです。

12:07 中城 卓哉： YouTubeの音声だけをダウンロードできるサービスもあるので、使えればいいですが、動画を再生しながら音声だけを聴くのもアリかと。

2020.11.16 月曜日

06:28 MS： ご返信遅くなりすみません。

初めて聞いたので調べてみました、YouTubeをオフラインで聞くこともできるんですね！ありがとうございます。活用できそうな時やってみます
^ ^
—

06:55 中城 卓哉： 一応そういうものもあります。通信容量を節約できるんですが、難しいかもしれないので、優先度は低くていいかもです。

07:07 MS： 中城先生、おはようございます。昨日の振り返りです。

「今日うまくいったこと」

■道端で犬を散歩中の男性〇〇さんと雑談し、自宅の場所、お名前、リタイア前の職業を新聞なしで聞けた。(もともと喋りしたい方だったかもしれないが。)犬が芸達者なので何か教える仕事をしてたのか質問したら30年間スポーツジムを経営していて関東ではそこそこ有名な方という事が聞けた。質問から欲しい返事が返ってきたので嬉しかった。

しつめに困っている方の相談もしたので、〇〇さんの方法をお伝えする。

「今日学んだこと」

■お金、健康、教育、老後、災害、事故の話を殆ど必ずしていただけるような質問を準備した方が良さそう、という事。

「明日取り組んでみたいこと」

■雑談深掘り質問をし、困っているようならばアポトークを3人に試す。
〇〇さん、〇〇さん、〇〇さん、〇〇さん他訪問する。

よろしくお願い致します。

10:21 中城 卓哉： すごいですね！ 道端でもご縁がつながるなんて、かなりの達人です。

深いつながりができたようですね。お話好きの方なら、気軽に訪問できそうですね。

10:23 中城 卓哉： > お金、健康、教育、老後、災害、事故の話を殆ど必ずしていただけるような質問を準備

そうですね。「必ず」といわないまでも、それらのお話を引き出す質問やトークを考えておくのはいいでしょうね。

Nさんの教材にあればそれを使えばいいですし、そうでなければ、仮でもいいので考えてすぐに試してみましよう。やってみて、反応を見て、修正していくほうが習得が早いです。

なので、簡単でいいので「お金／健康／教育／老後／災害／事故」のどれかの話題を引き出す質問を、1つ考えてみてください。

14:05 MS： 今日もありがとうございます！

お金の話になったら...

①ちなみに勉強させていただきたいんですけど、〇〇するのにいくらぐらいかかったんですか？

②何がいちばん高かったんですか？

③どうやってその資金を捻出したんですか？

④どのくらい前から計画されてたんですか？

⑤よく頑張って来られましたね、今まで辛くなかったです？

⑥心配なんですけれど、〇〇さんなら〇〇の準備はもう大丈夫ですよ？
→大丈夫なら、よかったー、と安心する。

⑦先ほどの奥さまも〇〇の準備できていないっておっしゃってたんで、多いみたいですよ、〇〇さんの周りの方は大丈夫ですか？

このような感じで想定しています。

先ほどの〇〇さん宅で言えずに返ってきたので、まずは書き出さないと進まない、と勉強になりました！

14:09 MS： 近いうちに子供を連れてお宅近くを通りがかった時、しつけに関する報告のピンポンを押してみようと思います^_^

17:54 中城 卓哉： かなりいい感じですね。今のSさんなら、これくらい踏み込んだ話をしても大丈夫だと思います。もちろん、相手との関係性を見極めた上でということになりますが。

あとは、この流れをやってみて、

- ・お客さんの反応がいい部分と悪くなる部分
- ・Sさん自身が言いやすい部分と言にくい部分

なんかを確認しながら、微調整するといいと思います。

17:59 中城 卓哉： お金についての話の想定ができたので、教育や老後、事故などなど、他の分野についても考えてみましょうね。かなりいいと思いますよ。

17:59 中城 卓哉： これもいいですね。

むしろ、わざわざ行ってもいいかもしれませんよ。「ちょうど近くまで来たので」とか言いながら。

2020.11.17 火曜日

09:47 中城 卓哉： おはようございます～

アポトークが今の課題なので、何件試せたかも教えてください。

11:53 MS： おはようございます、昨日の振り返り、追いついておりませんでした。

【本日の振り返り】

「今日うまくいったこと」

■高齢男性の〇〇さんにお持ちする資料のテーマをいただいた。水曜日に再訪しお渡しする。次回、不動産の改装にいくらかかったのか聞く。アポイントトークまでつなげる。

「今日学んだこと」

■アポイントク言えない理由の一つに、雑談しているうちにアポイントトークの軸をを忘れてしまう、があるという事。

「明日取り組んでみたいこと」

■アポイントク3件言う、〇〇さん、〇〇さん、〇〇さん、飛び込みの方で流れができた方。

11:59 MS：昨日はアポイントク言えた方が0件でした。

会いたい方が不在だったのと、「また来ますね！」になってしまった方が2名です。

今日は「来週24日火曜日にまた伺えればと思うのですが、〇〇さんはお休みではないですか？」「きちんとお話をさせていただければと思うのですが、平日のお休みは何かされていますか？」

を伝えようと思います。

12:09 中城 卓哉：りょーかいです！

アポイントクが言えなかったということ自体はOKです。試してみることを「意識する」ために件数を指標にしてみてください。

もう雑談は問題なくできるようにお見受けしますので、今度は「意図を持った雑談」にステップアップするといいですね。「お客様の困りごとを引き出す」「お金や教育、健康や医療などの心配事をお聞きする」ことを意識すると、アポイントの話もしやすいでしょう。

13:17 MS：いま〇〇さんに来週火曜日のアポイントいただきました

(ほっ)ありがとうございます😊

心残りが職場以外では会いたくなさそうだったのが気になっていて無理なアポイントだったかな、と。

来週は立ち話での提案になってしまいますが、お話は聞いていただけそうなので次回〇〇さんの時間を無駄にしないようにトーク練習していきます。

16:28 中城 卓哉： お——！

アポイントおめでとうございます！

16:28 中城 卓哉： よかったですね。今まで頑張ってきたことが、実を結び始めてますね！

16:42 中城 卓哉： 明日、提案について少しお話ししましょう。

ほんと、がんばりましたね。

2020.11.18 水曜日

09:45 中城 卓哉： おはようございます～

昨日の振り返り、送っておいてくださいね。

15時より、よろしく願います。

12:10 MS： 中城先生、いつも本当にありがとうございます。

宣言します。

毎日自転車操業になっていて、確実に改善できるために、朝少しでも早く起きられるように目覚ましをきちんとセットしてから寝ます！この自分が耐えられないです！

12:11 MS： 昨日の振り返りです！

「今日うまくいったこと」

■アポトーク1件行い、アポイントいただけた。

■新規飛び込みに集中できた。23件。

「今日学んだこと」

■個人宅飛び込みする家庭の年齢層が高いエリアがおおい為、エリアの見直しが必要だと感じた。

「明日取り組んでみたいこと」

■ 13:30～15:00〇〇エリアを新規飛び込み

■目覚まし5時にセット、起床。

12:11 MS： 15時からよろしくお願いします！

12:18 MS： 中城先生、上記、言ったそばからすみません、今日の面談時間、15時30分からに変更いただけませんか？

なかなか時間いただけなかったお客様から今、ご連絡いただいて、14時過ぎから会えそうなのです。

12:23 中城 卓哉： お、いいですね！

了解です。時間ゆっくりでいいので、お客様としっかりお話してきてください。

12:24 MS： ありがとうございます。よろしくお願い致します！

15:53 中城 卓哉： 17時まではZOOMお受けできますので、それまでに時間が空いたらご連絡ください。

お客様としっかりお話しになってくださいね

16:15 MS： 大丈夫になりました！よろしくお願いします！

16:16 中城 卓哉： OKです。ZOOMどうぞ～

<https://.....>

2020.11.19 木曜日

09:55 中城 卓哉： おはようございます～

昨日の振り返り、お手隙のときにやっておいてくださいね。

16:51 MS： 中城先生、お世話になっております。

昨日は面談ありがとうございました！

遅くなりすみません。

「今日うまくいったこと」

■既契約〇〇さま、対応させていただき、お父様の契約分も担当させていただきたい旨の話をした。

「今日学んだこと」

■私の仕事は「将来の不安や困りごとを解消する事」、雑談は保険色のハードルを下げ、困りごとをお聞きするためにする。

「明日取り組んでみたいこと」

■上司の声を録音し真似できる部分を書き出す。

16:56 中城 卓哉： あ、そういえば、今日は同行の日でしたね。お疲れさまでした。

18:05 MS： お疲れ様でございます、
今日、上司同行でしたが、見積もり依頼をいただきました！

18:05 MS： ありがとうございます(sparkle)

18:06 中城 卓哉： おお、すごいじゃないですか！

18:09 中城 卓哉： すごく調子いいですね。
見積もりするときも、「お客様の将来の備え」を中心に取り組んでいきましようね！

18:09 MS： はい！嬉しいです😊

18:10 中城 卓哉： ご契約になるといいですね^^

18:11 MS： ご依頼いただいた〇〇さんのことを大切にします^_^

18:12 中城 卓哉： スタンプ

18:12 中城 卓哉： その気持ちがあれば安心です！

20:24 中城 卓哉： 4回目（11 / 13）

<https://.....>

5回目（11 / 18）

<https://.....>

20:24 中城 卓哉： 4回目の動画、上げるのを忘れていました。ごめんなさい。

5回めと併せて共有しますので、参考にしてください。

20:25 中城 卓哉： YouTube側の処理が終わったら見られるようになります。

2020.11.20 金曜日

08:54 中城 卓哉： おはようございます～

今日はリマインド早いですが（笑）、昨日の振り返りをしておいてくださいね。

08:56 中城 卓哉： あと、時間の使い方についてずっと悩まれています

が、最近見つけた話で、
「自分が何にどれくらいの時間を使っているか、具体的に記録する」というものがありました。

毎日の時間の使い方を記録すると、自分が何に時間を取られているかがわかるので、対応できるという話です。

参考にしていただければ。

13:24 MS： 時間管理の使い方もありがとうございます(bow)

手帳のタイムスケジュールに書き込んでみえるようにしようと思います。

13:27 MS： 遅くなりました。

今日は会社の食事会があり先ほど解散しました、これから資料まとめて〇〇板金の社長さまに訪問予定です。

「うまくいったこと」

■上司同行で〇〇さん(59才男性)から見積もり依頼をいただきました。来週25日にプランをお持ちする予定。再訪時に①前に加入した保険商品のどんな部分が良くてどこが後悔しているのか②将来の老後の準備はどのようにしているか③不安なこと心配している事をお金健康ご両親、お子さんお孫さんについてお聞きする。

「今日学んだこと」

■上司の話法には他社の知識を含んだ言い回しが入っている、ということ。

「明日取り組んでみたいこと」

■板金会社社長さま(28才)を訪問し奥様の反応をお伺いする。奥様が私のお手伝いを必要としていなかったとしても、渡せる資料を社長にお渡しする。

持っていく資料①教育資金のチラシ②手書きの選び方のメモ(法律で手作りの資料は渡す事ができないので社長にその場で見てもらうだけにする)

13:47 中城 卓哉： 社長さんの訪問、うまくいくといいですね。

今のSさんなら、いい営業ができると思いますよ。

> 上司の話法には他社の知識を含んだ言い回しが入っている

これはたしかに、重要ですね。他社のこともわかっている営業さんは、信頼・安心しやすいと思います。

もし、営業塾の人で関われる他社の人がいたら、色々聞いてみてもいいかもしれませんね。

13:49 中城 卓哉： あと、ちょっと気になったことがあるので伺ってみたいのですが、

> 再訪時に①前に加入した保険商品のどんな部分が良くてどこが後悔しているのか...

とありますが、1～3の情報なしに見積もりを出すというのが、私にはちょっと難しそうな気がしています。

どんな見積もりを出そうと思っていますか？

14:09 MS： ○○さんからは「米ドル保険利率2%なら考えても良い」

「500万円位なら出せるかな」といただいています。

その通りに見積もりを持っていくつもりでいました。

この話の流れになったのは、

私がどちらの会社さんで加入中なのかを聞き、上司が50才以上の方の米ドル保険も扱えますよ、と話をした事が背景にあります。

○○さんは過去に銀行で加入した保険が増えなくて、でも銀行に置いておくのもどうかな、というお気持ちも伺っています。

昨日は見積もりお持ちするお約束をしたのですが、〇〇さんがどういう準備が必要なのかを整理した上で見積もらせていただくのが理想的な形です。上司がいる手前、お約束してしまったので見積もりは渡しますが、もっと大事な①～③を聞かせていただく方に重点をおきたいと思えます。次回訪問も立ち話になると思うので、保険に加入せずとも着席してのアポイントまでつなげたいところです。

14:11 中城 卓哉： ああ、そういうことなのですね。わかりました。

では、まずは目の前の米ドル保険ですね。

というか、今のところ「手元のお金が増えるようにしたい」というのが〇〇さんの欲求ですね。

14:14 中城 卓哉： ちなみに、〇〇さんの手元のお金を増やすためには（その上で将来の不安を解消するには）、保険がやはりベストな方法なんですかね？

14:51 MS： 〇〇さんのご希望に保険がベストかどうか、については、私は〇〇さんにとって悪くない選択になると思っています。

ベストです！と言えない理由は家計の周辺情報や〇〇さんの将来の理想を聞いていないためです。

〇〇さんはニーサもされた事があって国内株式が振るわずあまりいい思いはされてないとのことですが、イデコは加入されたかは確認していませんが「イデコはまあいいとして...ニーサはダメだったな」とおっしゃっていました。

イデコの控除を利用して節約もお伝えすることはできそうです、聞いてみないとわからないですが、

率を気にされていたので、銀行預金を増やすには、解約返戻率だけでも確約されている保険商品に円高の時に一時払いで加入されるのは悪くない選択だと思っています。あとはできるだけ長く預けられるかで価値を上げることと、為替が極端に円安にならないことによります。

〇〇さんご自身で引き落としする事がなかったとしても死亡保険金も兼ねているので奥様の生活の足しになると思っています。

要らぬ情報ですが、価値が上がらないなら金(きん)に変えて持っておこうかなとも思った、と笑って話されていました。

まずは〇〇さんが何について不安で手元のお金を増やそうとしているのか、家計のヒアリングと、これからお金がかかりそうな事をお伝えした方が良さそうです。

15:18 中城 卓哉： さすがです！

ここまで考えていらっしゃったら、〇〇さんも安心なのではないかと思えます。

重要なのは、「ただ言われた通りの見積書を持っていく」のではなく、「この見積が〇〇さんにとって、現段階でベストである」と思って持つていくことです。もちろん、情報が足りないので本当のベストではないかもしれませんが、その時お話を伺った情報で考えうる最善をお持ちするのが大切です。

15:19 中城 卓哉： ↑この姿勢をお見せすると、「言われたことだけする営業」ではなく「自分（お客さん）のことを真剣に考えてくれる営業」になるんですね。

15:20 中城 卓哉： その上で、「差し支えなければ、もっと〇〇さんにとっていいご提案がしたいので、詳しくお話を聞かせていただけますか？」みたいな感じでしょうかね。

15:22 中城 卓哉： > 〇〇さんが何について不安で手元のお金を増やそうとしているのか、家計のヒアリングと、これからお金がかかりそうな事をお伝えした方が良さそうです。

> ①前に加入した保険商品のどんな部分が良くてどこが後悔しているのか
②将来の老後の準備はどのようにしているか③不安なこと心配している事

このあたりを詳しく教えてもらえたら、もっと〇〇さんのお役に立てますね。

個人的には、すっごくいいと思います。

15:41 MS： ありがとうございます😊

中城先生のコメントを読んで、どんな仕事でも子どものお手伝いでも、頼んだ事以上のプラスをすることが大事だと思い返しました。
父も言っていました、前の会社の厳しい先輩も言っていました。

〇〇さんにはこうやってここまで会話してくださっているので、〇〇さんのプラスになるように私を利用してもらいたいです^_^

16:17 中城 卓哉： さすがです！

Sさんはプロなので、お客さんの要望に応えたうえで、お客さんの知らないこと、気づいていないこと、見落としていることなどを教えてあげるのがいいですね。

火曜日まで時間がありますから、しっかり準備しましょう！

2020.11.21 金曜日

08:51 中城 卓哉： おはようございます～

昨日の振り返り、やっておいてくださいね。

12:25 中城 卓哉： Sさんのやりとりや面談動画等を、こちらにまとめました。

Sさんにも編集権限がありますので、気になることなどは自分で書き込んでいただいてもかまいません。

振り返り等にご活用ください。

<https://...>

15:49 MS： 中城先生、遅くなりました。

昨日の振り返り

「今日うまくいったこと」

■教育費を調べるにあたって県に電話をして、今年から県と国からの公立高校と私立高校の学費の助成金があることがわかった。

「今日学んだこと」

■板金会社社長を訪問したが、商品データのROMがうまく取り込みできず困っていた。私はパソコンシステムは詳しくはなかったがその場で携

帯で検索して調べるところまでできたはずだった。以降、困り事に遭遇したら躊躇せずにお手伝いさせていただく努力をする事を学んだ。その場で積極的になれなかったことを後悔しています。

■私は一つの調べ物に時間をかけてしまうということ。

「明日取り組んでみたいこと」

■他社〇〇商品勉強

■〇〇さんと〇〇さんへの質問をリストアップ

17:06 中城 卓哉： > 県と国からの公立高校と私立高校の学費の助成金
これは、子育て世帯にはありがたいですね！ こういう細かな情報一つひとつが、お客さんのお役に立ちますね。

> 以降、困り事に遭遇したら躊躇せずにお手伝いさせていただく努力をする

いいですね。「できなかった」ことは仕方ないので、それをどう活かすか考えるのは素晴らしいと思います。意識が前向きになっていますね。ただ、無理はなさないよう。もともと得意でないことの場合、下手に手を出してもわからなくて、かえって手間がかかってしまうこともあります。「できる範囲で」というのも重要です。

今日・明日は土日でありあまり稼働もしにくいと思いますが、無理のない範囲でやれることをやっていきましょう。

あと、きっちり休むのも仕事のうちですから、空き時間を休養に使ってもいいと思いますよ。

2020.11.22 日曜日

08:32 中城 卓哉： おはようございます～

今日も頑張っていきましょう！

簡単でいいので、振り返りしておいてくださいね。

12:16 MS： 中城先生、お世話になっております。

昨日分です、よろしく願いいたします、

「今日うまくいったこと」

■〇〇さんへの質問事項を書き出したこと。

「今日学んだこと」

■質問事項を書き出したことで、ヒアリングをするには立ち話だけでは時間が足りずきちんとアポイントをいただいて時間をとっていただく必要があると言う事を学んだ。

「明日取り組んでみたいこと」

■〇〇さんへの質問事項を書き出すこと。

■手帳の整理、タイムスケジュールを記入すること。

■面談動画の確認をする。

12:38 中城 卓哉： すごいですね。しっかり〇〇さんのことを考えているんだというのがよくわかります。

ここまで考えるのは大変だと思いますが、積み重ねるとだんだん短時間でできるようになっていきますので、頑張りどころです。

13:22 MS： 確認してくださってありがとうございます😊書き出した気持ちが口に出して伝わるように、お会いする25日まで、見直しとロープレ、イメトレしていきます。書き出しても当日、イメージしていた状況が全く違った...ということも心構えしておきます^_^

13:50 中城 卓哉： そうですね、準備しておくで安心です。

その上で、「これだけは忘れてはいけないこと」を2つ、決めるとしたらどんなことですか？

17:35 MS： 質問リストの中で、特に教えてもらいたい事、で合ってますか？

①例えば将来のお金や健康や仕事や家族の事不安に思っていること心配なことは何ですか？

②退職したらどんな生活がしたいですか？
は聞きたいです。

他に忘れてはいけないことは、

- ・ ○○さんが私と会話してくれる貴重な時間を無駄な時間にしない事。
- ・ 会話する時間は○○さんの考えを整理するお手伝い為の時間？

18:14 中城 卓哉： いいですね。
特に、後半が素晴らしいです。

で、質問の意図としては、少し抽象化したいんですよね。
具体的なセリフを忘れたとしても、「何のための質問をするのか」がわかっているならば、大きくズれることはないのです。

18:16 中城 卓哉： なので、↑の答えからいうと、

- 1 ○○さんが将来について不安や心配に思うことを教えてもらう
 - 2 ○○さんの将来したい生活について教えてもらう
- が、覚えておくべきことですね。

18:17 中城 卓哉： これらを教えてもらうための質問は無数にあるので、用意したトークを忘れても、その場で対応できるというわけです。

19:05 MS： 1、2、そうです！

セリフを忘れても目的は忘れず会話ができそうです(sparkle)トークばかり忘れないようにしていた私でしたが、この覚え方は驚きました、心強い
です！

ありがとうございます！

19:05 中城 卓哉： 私、記憶力弱くてあまりセリフを覚えられないので、
こうやってメモリ節約してます笑

19:11 MS： メモリ節約、という発想も今までありませんでした！
ありがとうございます、なんでも節約はできるのですね^_^

中城先生、地震があったみたいですが先生やご家族に影響はないですか？

19:12 中城 卓哉： 私、怠け者なもので笑

もう富山に帰ってますので、まったく地震の影響なしです。お気遣いありがとうございます♪

19:20 MS：私は頭を使っただけの節約を考えた事がないくらいズボラでした。本当にありがとうございます！

何も影響なくてよかったです^_^

19:36 中城 卓哉：そちら（MSさんの住所）はきっと大丈夫ですね。

抽象化は便利なので、心がけてみてくださいね。

19:49 MS：ありがとうございますo(^_^)o

2020.11.23 月曜日

07:45 中城 卓哉：おはようございます～

お手すきのときに、振り返りしておいてくださいね。

15:54 MS：中城先生、お世話になっております。

昨日分の振り返りです。遅くなりましたm(_ _)m

今から明日の提案の準備をします！

よろしくお願いします。

「うまくいったこと」

■面談の動画を確認した

「学んだこと」

■お金の節約、時間の節約、行動の節約の他に、記憶の節約もあるという事

「取り組んでみたいこと」

■〇〇さんへの質問をまとめる

■〇〇さんへの提案を書き出し

15:57 中城 卓哉：気合入ってますね (*'▽`*)

提案の準備をする中で迷ったりしたら、連絡くださいね。相談に乗ります。

夜9時までには起きてると思います（笑）

2020.11.24 火曜日

05:59 中城 卓哉：おはようございます～

今日はいよいよ提案ですね。応援してます。頑張ってください！

10:01 MS：おはようございます、
準備、足りないかもしれないです(sweat)

〇〇さんにはリスクいくつかある中で、どれもまるっと見直して見ること
をおすすめしようと思うのですが、

- ・亡くなった時ご家族に残す保障と
- ・老後のご自分のための保障

が優先度高いように思います。特に独身なので準備を始めるならば老後の
備えがどちらかというと先だと思っています。

年金のプランはお持ちしますが、一度今加入している保険も含めて見直し
てみることをさせていただこうと思います。

これでいいのかまだ考えがまとまっていません、そして書き出した付箋
表を後ほど送らせていただきますm(_ _)m

10:04 中城 卓哉：〇〇さんのアポは何時ですか

10:45 MS：12:30ごろにお会いする予定です。

12時～13時の間で職場に滞在します。

10:45 MS：画像

10:45 MS：うまくまとめられていません。

11:12 中城 卓哉：おまたせしました。

今お時間あれば、一緒にやりましょうか？

11:20 中城 卓哉：〇〇さん、うる覚えなのですが、

「老後にかかるお金が思った以上で大変」という話からアポイントだっ
たのではないかと思います。

なので、「それにどう備えるか、話す時間をもらう」だったのかと。

だとすると、最初にお話するのは、Sさんがおっしゃるとおり「ご自分
の老後のための備え」ですね。年金保険になるんでしょうか？

まずは、これだけをお伝えになるといいと思います。

今、あれこれ複雑に考えて、Sさんが混乱しているということは、これだけの情報を一度に伝えると〇〇さんも混乱する可能性が高いです（笑）今回のアPOINTはあまり時間も長くなかったと記憶していますので、シンプルにしたほうがいいかなと。

その上で（年金：老後の備えをした上で）、その後の人生設計についてじっくりお聞きになる時間をとってもらったらいいのではないかと。

11:24 中城 卓哉：ただ、一度に全部考えたほうが〇〇さんのためになる（保険料が有利になるとか、そういう何かがある）なら、「老後の備えとしてはこういう感じですが、事故や病気の備えを同時にしたほうが〇〇の点で〇〇さんにとって都合がいいので、一緒に考えたい」旨をお伝えになると誠実ですね。

11:49 MS：中城先生ありがとうございます(sweat)今移動中です、お電話してもよろしいでしょうか？

11:50 中城 卓哉：OKです

30秒待ってください

11:50 中城 卓哉：スタンプ

12:07 MS：15:47 通話（電話相談15分）

13:30 MS：中城先生先ほどはありがとうございました^_^本当にありがとうございます(bow)

〇〇さんにお伝えし、老後イメージと予算を伺って、来週火曜日に改めて会社に訪問することになりました。

〇〇さんの言葉で気になった事がありました。「参考にさせていただきます」とおっしゃっていたのですが、老後準備の必要性がしっかりと伝わっていないかもしれないと感じました。なので来週お会いしたら、「〇〇さんに将来困って欲しくないと考えているのですが、〇〇さんだったら食費や光熱費などの生活費、車や車の維持費、交際費はどんな形で準備するのが良いと思いますか？」も添えようと思います。

13:38 中城 卓哉： お疲れさまでした～！

再アポイントですね。うまくお話できたようで何よりです。

たぶん、多くの人が「老後の準備の必要性」について、あまり真剣に考えてはいないのではないかと思います。目の前のことでいっぱいなので。。。

もし、〇〇さんに「老後準備の必要性」を伝えたいということでしたら、「なぜ、老後準備が必要なのか」を実感できる話があるといいと思いました。

たとえば、身近な人で準備していなかったために困った人の話とか。。。

13:38 中城 卓哉： その上で「〇〇さんに将来困ってほしくない」と・・・」があると、より深く受け取ってもらえるような気がします。

14:05 MS： ありがとうございます！

困った話は重い話はないのですが、私の祖母の困っている話をしてみようと思います、それと、具体的にどういう支出があるのかも(医療の自己負担分にも触れて)イメージしていただこうと思います。

14:53 中城 卓哉： 重い話でなくていいですよ。

ただ、「こういうことがあったので、老後の準備の大切さを伝えたいんです」というSさんの気持ちを伝えていくのが大切だということです。やはり、具体的なエピソードがあると、イメージが付きやすいので。

2020.11.25 水曜日

05:42 中城 卓哉： おはようございます～

早朝にすみません。

昨日の振り返り、やっておいてくださいね。

06:44 MS： 中城先生、おはようございます。

昨日はありがとうございました。提案1件ですごく神経を使った気がしました！

「今日うまくいったこと」

■〇〇さんへの提案で予算を伺い改めてアポイントをいただいた。

「今日学んだこと」

■提案は座ってのアポイントの方がきちんと話しやすい。以降、アポイントのトーク時に「〇〇さんの為の時間なので、資料を広げるテーブルをお借りできればと思います。みかん箱でも大丈夫です。笑」を添える。

■言い回し

「〇〇ですが、…」の「が」を会話に入れると、前に言った文を打ち消してしまうので、前文も大事な時は「〇〇です。」と一旦生きる。

■具体的なエピソードを準備する

なぜその備えが必要なのか相手にイメージしてもらいやすいように具体的に例をあげることが大事

「明日取り組んでみたいこと」

■〇〇さんへ提案する。

■〇〇さんへ「将来不安に思っていること」と「将来したい生活」を質問する。

■継続と見込みの〇〇さんを訪問する。

06:44 MS： よろしくお願い致します！

09:12 中城 卓哉： 提案って、真剣にやるとかなり神経使うんですね。一度これだけ真剣にやると、次からはもう少しスムーズにできるかと思います。

今日は〇〇さんですね。こちらもしっかり準備して、いいご提案にしましょう！

10:30 MS： ありがとうございます！

11:30 MS： 今日13時から面談よろしくお願ひいたします！

11:30 中城 卓哉： はい、よろしくお願ひします。

13:02 MS： 中城先生お疲れ様です5分ほどお待ちいただいてもよろしいでしょうか？

13:02 中城 卓哉： あ、はい。わかりました～

17:57 MS : お疲れ様です。今日は面談ありがとうございました。
来週の面談の時間で変更のご相談です。

12月4日の15時30分からに変更をお願いできませんでしょうか？

トレーナー同行の予定が入ってしまいました、ご都合いかがでしょうか。

17:59 中城 卓哉 : 承知しました。調整しますので、少しお待ちください。

18:04 中城 卓哉 : 15:30で大丈夫です～

18:11 MS : ありがとうございます、よろしくお願い致します(bow)

2020.11.26 木曜日

05:54 中城 卓哉 : おはようございます～

早朝からすみませんが、振り返りしておいてくださいね。

13:06 MS : 中城先生、お世話になっております。

「今日うまくいったこと」

■〇〇さん提案

10分ほどだったが年金の心配がないかの確認と、今銀行に置いている貯金をせっかくなら増やしたいと考えていることの確認ができた。

■明日のアポイントをいただいた。〇〇さん24才男性、仕事終わり18時～30分お時間をいただく予定。

「今日学んだこと」

■夕方の時間帯のアポイントは17時までにする。自分の子供の迎え時間を押してしまうので。

■LINEログで振り返りを行った。1ヵ月前と比べて行動ごとの目的が明確になってきていると感じた。

■営業塾の動画を見た。

営業はお客様の困ったことを解決に導いてあげるという内容の動画を改めて見て納得度が深まった。

「明日取り組んでみたいこと」

■〇〇さんのヒアリングの準備。将来どのようなことにどのくらいお金が必要なのか、〇〇さんにどんな困り事が出てきそうなのかを知っていただく。

よろしくお願い致します！

13:40 中城 卓哉： 今日もアポイントでしたね。

今日は「ヒアリング」が主な目的なので、知っていただくことは重要ですが、まずこちらが「知る」ことを心がけましょう。

昨日の話からすると、「〇〇さんは就労不能リスクについて知っているか」「不安・心配に思っていることは何か」「どんな将来設計をしているのか」あたりをお聞きになると良いのかな、と。

13:41 中城 卓哉： > 1カ月前と比べて行動ごとの目的が明確になってきていると感じた。

まさに、そうだと思います。目的がブレなくなってきたので、行動もしやすいのでは？

毎日送っていただくレポートを見ても、しっかりお客さんを見ていらっしゃるなと思います。

15:20 MS： 「私が〇〇さんのことを知る」

ですね、いつも気付いてくださってありがとうございます。

がっつりと困るであろうことをお伝えする、ところでした。

15:49 MS： 〇〇さんにお聞きすること

〇〇さんお疲れ様です今日はお時間をいただきありがとうございます。

先日加入されている保険の内容を見せていただいてせっかく出会ってくださったので今日は〇〇さんが私と話をした良かったなあこれなら悪くないなあと思っていただければと思っております。

今日はどうぞよろしくお願いいたします。

①〇〇さんは今入ってらっしゃる保険の内容でここがわからないんだよなあとかこれってどういうことって言うところはありませんか?例えばどういう時に出るのかいまいちわからない、とかどの保険が自分にぴった

りなのとか、そもそも保険で何ができるの？とか何でも結構です何かありませんか？

②〇〇さんは6つのリスクって聞いたことありますか？

③一人暮らしだ、ってこの前おっしゃってたんですけども彼女さんと一緒に住んでたりするんですか？

このようなイメージで話を深掘りして進められたらと思います。

15:52 中城 卓哉： だいぶいい感じなのではないでしょうか。さすがですね。

〇〇さん、彼女さんがいるんですね？ 「一緒に住んでるんですか？」って、けっこう突っ込んだ質問に感じましたが、聞いてもOKそうな雰囲気なんですか？

16:06 MS： 聞いても大丈夫そうだと思います(sweat)

居なかったとしても、家事できる点が素敵だ、と伝えられそうです。

話が逸れる原因でもあるので今日の時間では聴き切れないかもしれませんが、ご両親から独立を勧められたのか、ご自身で一人暮らししたかったのかもお話聞かせていただきたいです。

16:32 中城 卓哉： 大丈夫そうな雰囲気なら、いい感じですね。

重要なポイントを2つに絞って、「これだけは忘れずに」と覚えて行くといいですよ。

16:45 MS： ①保険の疑問点と②リスクだけは聞いてこようと思います。

17:57 中城 卓哉： スタンプ

2020.11.27 金曜日

05:58 中城 卓哉： おはようございます～

昨日の振り返り、しておいてくださいね。

13:41 MS : お疲れ様です、ご連絡いただいているのにお待たせして申し訳ありません(sweat)

14:36 中城 卓哉 : あ、こちらは大丈夫というか、あまり気にしてないです (笑)

リマインドが朝早くなったのは、子供の面倒を見る合間に送る時間を作っているからなので、焦らなくてもいいですよ。

15:06 MS : 中城先生、お世話になっております。

「今日うまくいったこと」

■〇〇内科の院長先生に新聞を直接渡せた。

先生の娘さんが来年の2月に出産予定であることを教えてくださった。

■個人宅継続訪問している〇〇さんに現在の保険の加入状況をお伺いした。

■夕方〇〇さんの上司同行を避けることができたこと。再アポイントが明日のお昼でいただけた。

「今日学んだこと」

■アポイントは夕方は遅くとも17時ごろからの方が自分の首を絞めないということ。

■上司や同僚に共有するアポイント予定はヒアリングのためのアポイントではなく、提案のためのアポイントのみのほうがよさそうだという事

「明日取り組んでみたいこと」

■〇〇さんへの提案をさせていただく。

■インストラクター(先輩)の同行で相手の話を聞くことを重視する事。

よろしくお願いします。

実は昨日の夕方〇〇さんのアポイント前に、上司や先輩から設計書を持っていくことや助言がたくさんあり、実際〇〇さんにお会いして思っていたヒアリングができなかったと反省しています。私の本来の目的のヒアリングから脱線してしまい、自分の頭がおかしくなったんじゃないかと思う位、〇〇さんに悪い事したかもしれないとすごく後悔しています。

ヒアリングのアポインとは周囲にはできるだけ言わない方が良いと思いました。

周りにアポイントがあることを言うとすぐ提案書。「押せば入るよ!」の助言になるので、すごく嫌に思う自分がいます。

15:19 MS : 今日は昼過ぎまで先輩の同行日でした。〇〇さんのアポインとは上司から今日入れるように言われたこともあって反応する気持ちもあったのですが、同行者と一緒に〇〇さんに提案書をお持ちさせていただきました。

昨日夕方、〇〇さんにヒアリングしたところ、お金は増やしたい、月10,000円位だったら貯金に回せると言う事だったので保険でも貯金することができることをお伝えし、先ほど行ってきました。

〇〇さんのお返事は来週の木曜日か金曜日にお伺いすることになりました。

上司同僚からいろんな助言があって、正直、わずらわしいです。昨夕は胃痛がする程上司に反発心がありました。上司同行の申し出を回避できたのが救いですが、上司も良い気持ちではなかったかもしれません。

来週月曜日先輩の同行です。

15:41 中城 卓哉 : なるほど、大変でしたね。

「押せば入る」って、けっこう信じられないんですが、世の中のほとんどの営業マンはそんな感じ何でしょうね。

上司がいる環境ということですから、上司のいなし方というか、接し方も対応が必要なんですね。そこがわかったのが収穫といえば収穫でしょうか。おっしゃるように、アポイントがあることは会社の人には言わないほうが良いですね。

15:50 中城 卓哉 : 助言する人は、その人の「正しさ」から「ベストのこと」を助言します。

ただ、それはSさんの「正しさ」とは違うので、そこにフラストレーションが発生するわけです。

この「正しさ」の違いと、それがぶつかることが、人間関係のストレスというわけです。

これを回避するのって、簡単なことではないのですが、相手の「正しさ」を理解した上で、こちらの「正しさ」を伝え、わかってもらうというのが原則です。

Sさんとしては、今回の〇〇さんへの対応はまったく不本意でしょうし、私も「すぐに提案書」という営業は避けるべきだと思います。同じ立場だったら、上司と喧嘩したかもしれません（笑）
その、「相手の考えには同意しかねる」という前提で、なんですが、『上司や同僚の「正しさ」とは、どんなものなののでしょうか？』

彼らも良かれと思ってアドバイスしています（こっちからすればぜんぜん良くないですが）。
その「良かれ」を理解できると、惑わされることが少なくなるので、少し考えてみましょう。

16:15 MS：読んでいただいてありがとうございます。

直属の上司は複数いる所長の一人で、女性所長です。私を今の会社に誘ってくださった方です。女性所長が8名いる支部のトップが男性支部長になります。私の所長の下には私を含め6名の部下がいます。

所長や同僚が考える「正しさ」は
イメージを沸かせるためには提案書を見せるのが理解が早い。
保険屋は嫌われても仕方ない。
保険提案されて嬉しい人はいないよ。
お客さんと友達みたいになる必要は全くない、仕事なんだから。
年金に入っていないなら入った方がいい。
この人にこの保険料は高いだろうからこのぐらいなら払えるんじゃないかな。(ヒアリングなしで)
上記は印象に残っている強い言葉ばかりなのですが、「まずヒアリングしてからだね」と言う時もあります。提案できそうな人がいれば設計書は必ず持参して、と添えられますが。
相手を理解することや必要性あるなし、の概念はアドバイスからはなかなか汲み取れないです。

提案書の数打てばあたる。が上司たちの「正しさ」かもしれません。

答えになっていますでしょうか？

16:18 MS：私は先日、支部で発言する機会があった時に

「人の役に立つ仕事ができるようにこれからも頑張りますので皆さんご教示いただければと思います。」と言いましたが、全く伝わっていないと思われます。

16:23 MS：グチになってしまいました、失礼致しました。

16:36 中城 卓哉：わかりました。

これから夕飯などなどあるので、後でお返事しますね。

17:01 中城 卓哉：簡単にお返事です。

↑からの推測ですが、周りの方にとっては、「営業はお金を稼ぐための手段」であって、「自分が稼いで生活することが重要なので、それ以外のことは二の次」なのかな、と。

重要なのは数字を上げること。目の前の目標をクリアすること。そういう感じでしょうか。

だとすると、周りの方はある意味大変だなと思います。仕事に喜びややりがいなんかもあまり感じられないでしょうしね。

17:03 中城 卓哉：で、こういう価値観で生きている人にとっては、「営業は出会った方の悩み・不安を解消して理想・願望を叶え、感謝してもらう仕事」という考え方は理解できないはずで。

理解できないから、「そうじゃないよ」「提案しないと決まらないよ」となるんですね。

17:04 中城 卓哉：ここはやはり、Sさんがバリバリ数字を出して、啓蒙していかないといけませんね。

2020.11.28 土曜日

06:10 中城 卓哉：おはようございます～

昨日は大変でしたね。

大変でしたが、振り返りしておいてくださいね。

09:00 MS：おはようございます。

中城先生、生活の中でいつも私のLINEに対応してくださり本当にありがとうございます。

上司に教わった方々にやんわりと私の考えを伝えたこともありますが、「突き詰めたらそうなんだけどね」で終わってしまったこともありました。

今は周囲に差をつけられています、私が数字を出して目立つようになりたいと改めて思いました。

来週は昼過ぎまでの同行2日間、研修丸1日があることが分かっているので、そのほかの時間で個人宅訪問とアポイントスケジュールを入れられるよう計画します！

09:01 MS：中城先生、お世話になっております。

【振り返り】

「今日うまくいったこと」

■〇〇さんに提案をした。

昨日のヒアリングで、貯金は銀行に預けていて、副業したい、FXも考えている、節約しないとと思っている、3年近く付き合っている彼女さんと結婚も考えている、とお聞きしました。確認したら、医療の就労不能よりも貯金、お金を増やす方が先、予算は1万円とおっしゃっていたので、円建貯蓄とドル建て貯蓄を1万円以内で見てもらい、どちらかというドル建てがお好み、とご意見をいただきました。来週木曜日か金曜日にお返事をいただくために再訪することになりました。

「今日学んだこと」

■アポイントの日時を打診する場面で、相手に具体的な日にちを返事いただけるかが不安になって、曖昧なアポイントになってしまう癖がある、ことが分かった。

「明日取り組んでみたいこと」

■中城先生とのLINEやりとりの振り返り。大事なことを手帳に書き写す。

■営業塾動画視聴する。

土曜日も稼働したいのですが、保育園への申請のタイミングで、早くて12/12～になっています。

土曜日は既契約者への電話、個人宅訪問を会社を気にせず出来るのが楽しみです。

09:40 中城 卓哉：ありがとうございます。

いいですね、〇〇さんの面談を心配してましたが、思ったよりきちんとお話を聞いていたようで安心しました。

先輩の圧がある中、これだけ話が聞ければすごいと思います。

09:42 中城 卓哉：〇〇さんはニーズも明確なので、寄り添った上で長いお付き合いができそうですね。

12:04 MS：前向きなお返事がいただけるといいです。もし見送る結果になったとしても、「ここが違ったら良かったのに、という点はどんなところですか？」と聞いて、節約のお手伝いの方からお役に立てればと思います。

12:10 MS：昨日〇〇さんと同じ会社で提案させていただいた〇〇さんにも一瞬お会いしました。

「いかがでしたかー？」と聞いたところ、「12月の新しいプラン見てからにする」という返事でしたので、先日の提案は見送って再提案させていただくことになりました。

商品の販売の情報がチグハグしてしまったのもあり、信用が低かったかもしれません。来週、新しい商品でプランをお持ちする予定です。

15:25 中城 卓哉：遅くなってすみません、6回目の動画です。

<https://.....>

15:27 中城 卓哉：〇〇さんはあれですね。急かされて判断するのは嫌なんでしょうかね。

ゆっくり判断してもらったらいいと思います。

12月の新しいプランは、今の時点ではわからないんですよね？

21:26 MS：動画、ありがとうございます！

12月の新しいプランは設計書作成は12/2水曜日から作れます。今の時点では、どのような商品特性かと50才男性のサンプルのみあります。

商品特性は

メリットは

- ・ドル建ての解約返戻率100%を超えるのが早い
- ・告知なしで加入できる
- ・解約時金利の影響がない

デメリットは

- ・解約返戻率の上限がある(たしか25年預けたらそれ以降は上昇しない)という商品です。

見積もり依頼いただいた時は、

〇〇さんには「50才以上の方しか入れない一時払いの商品が出ますが私たちもこれから商品の勉強会があるんです」とお伝えしていました。

「ドルは来年1月頃にはまた上がってくるんじゃないかと思ってるんだよね」とも〇〇さんの考えを聞いていたので、検討されるリミットは遅くて1月ごろかなとも考えられます。

提案時の反応は、

「10年経たないと100%こえないのかあ」と言っていたような記憶があります。新商品は7年くらいで元本に到達するイメージなので、再提案して

「あとは加入する時の為替と〇〇さんのご年齢によって預ける保険料が変わります。これまで〇〇さんがお仕事を頑張ってこられた大切なお金を預けるのでゆっくり考えてくださいね、しっかりと納得して持っていたくのが1番ですの。」と

伝えようと思います。

↑上記、短時間で言葉で言えないかもしれないので、提案書に添え状を書いた方が良いかもしれません。

2020.11.29 日曜日

09:51 中城 卓哉：おはようございます～

いいですね、〇〇さんへの声掛けは、素晴らしいと思いました。

もし追加するとしたら、いくつかのパターンでシミュレーションがあるともっといいですかね。ドルが上がった場合、あまり上がらなかった場合、などなど。

09:52 中城 卓哉：ただ、そこはSさんの労力との兼ね合いですので、大変なようならなくてもいい程度かと思います。

15:22 MS：お世話になっております。

「今後〇〇さんの判断がしやすいようにと思って、為替のシュミレーションもお持ちしました。」と1円上下したパターンを3つ持っていこうと思います^_^

1円上下すると予算500万円の〇〇さんには約5万円ずつ変わってくるのですが事実なので判断材料にさせていただきたいと思います！

15:22 MS：遅くなりました。

【11/28土 振り返り】

「今日うまくいったこと」

■新聞書き上げた

「今日学んだこと」

■〇〇さんの件から、いただいた小さなご意見からでもその人の考え方が予測できるということ。合っているかどうかは本人に確認が必要。

「明日取り組んでみたいこと」

■送り状準備

■週間スケジュール書き込む

15:31 中城 卓哉：いいですね。もちろん〇〇さん本人もそういうシミュレーションはすると思いますが、助けになる資料があると嬉しいものだと思います。

20:53 MS：そう言っていただけて安心しました、ありがとうございます！

2020.11.30 月曜日

05:54 中城 卓哉：おはようございます～

今日からまたお仕事ですね。がんばっていきましょう！

18:32 MS : 中城先生、お返事できず大変失礼いたしました。

昨日よかったことは

■妹の相談アポイントをいただきました。

学んだことは

■コーヒー作戦をしていたのですが、カフェイン摂取しても効果がない、私は寝かしつけのまま寝てしまうことを改めて確認しました...

翌日取り組みたいことは

■同僚の考えをうまく交わして相手に嫌な思いをさせないこと。

■妹の相談事にきちんと回答すること。

でした。

18:32 MS : 続けてすみません、本日の振り返りですよろしくお願ひいたします。

【本日の振り返り】

「今日うまくいったこと」

■同行中に新聞ツールなしの新規企業訪問を行い、出入り許可を5企業いただき、雑談2名できた。

■同僚同行で新婚の〇〇さんのアポイントをいただけた。悩み不安が全く聴けていないので次回12/7に雑談しながらヒアリングすることが目標。(押せば入るよ!発言があったので次回はなんとかひとりで行きたいですが、同行になりそうです。)

次回の同僚の同行対策としては「就労不能のシュミレーションは見てもらうけれど、私は〇〇さんに加入のご協力をお願いしたり必要ない保証を持たれても担当として長くお付き合いできないので、まず〇〇さんが将来どうお金が必要になるかを知るためのヒアリングアポイントを頂くことが12/7の目的で行かせていただきますね。就労不能よりも貯蓄が必要かもしれないし、家計全体の節約が必要かもしれないし、聞いてみないと何がピッタリなのかやっぱり分からないので。」

この同僚同行は今年いっぱい月2回続きます。来年は私が新人さんのサポートで同行する側に回ると思うので、人は替わっても拘束時間は年明

けも変わりませんが、新人さんの同行の方がストレスは和らぐかな、と
考えています。

■新しいエリア(〇〇市)での企業訪問が回りやすかったこと。コンパクト
で個人宅訪問も一人の時にできそう、新しい発見があった。

「今日学んだこと」

■自分の妹のプランニングができておらず、妹に悩ませてしまっているこ
とを知った。

「明日取り組んでみたいこと」

■〇〇さんに再提案をする。年金の2万5000円プランと医療と年金を合わ
せた2万5000円プランをお持ちする。

19:31 中城 卓哉：今日は同行日でしたね。お疲れさまでした。

同行日があるときは、前の日に簡単にでも振り返りしておいたほうが良
さそうですね。

19:34 中城 卓哉：〇〇さんのアポイント、よかったですね。同僚同行で
したが、Sさんの思うような流れでできましたか？

もし、Sさんの思う流れと違って、それでもアポイントになったとし
たら、同僚の方のやり方から取り入れられるところがあるかもしれませ
ん。

強引に見えるアポ取得も、言い換えれば「確信を持っている」と言える
かもしれません。その辺が参考になるかどうか、振り返ってみるといい
かなと。

19:35 中城 卓哉：あと、同僚の方に対する対策は、私はいい感じだと思
います。

これを言ったとき、すんなり聞いてくれるかどうかはわかりません
ねえ。うまくいきそうですか？

19:36 中城 卓哉：〇〇さんへのご提案も、しっかり準備して、いい備え
をしてもらいましょうね！

〇〇さんにとってもSさんにとっても、いい結果になりますように。

20:26 MS：当日のうちに振り返りができるようにしますm(_ _)m

〇〇さんのアポインは初めてお会いした上に、困りごとを聞く前にお約束する流れになりました。

新婚さんなら就労不能の不足額を見るだけ見てもらいたいという考えにシフトしてしまい、「加入しなくともよいので来週またこさせていただくのでどのくらいこれからのお金がかかるのかシュミレーション見ていただけませんか？」というセリフでアポイントとなりました。

このことから生活する上での必要金額がどのくらいなのか気になる方は少なくないように思いました。節約できそうなところはアドバイスして、使えるお金を増やしたい場合はそのアドバイスを、他に保険以外で困っていることをお聞きして、私の経験から予測できることをお伝えしたいと思います！

それから、〇〇さんはお婿さんで、いずれは奥様のご両親と暮らす可能性もおっしゃっていましたが！中城先生とのLINE振り返りがなければ思い返すのが遅くなった情報だったと思います^_^

20:45 MS：ありがとうございます。

同僚からは私の考え方に対して説得してくるパターンもあるかもしれませんが。同僚はすでに〇〇さんに「お願いします」と言っていたので(sweat)

今日、企業訪問で出会った方で、〇〇生命の担当者がよくて全部〇〇で入ってるよ、という方に会いました。同僚も「そういう風に永く付き合えるといいよねえ、すごい」と言っていました。本当は信頼いただくのが理想だけれど、綺麗事は置いておいて、信頼関係ができるまで待てずに提案提案になっている同僚だと思えます。

私もそうならないように気をつけないといけません。

うまく聞き入れてもらえなかった時は「なんだか、〇〇さん、笑顔がなかったから喜ぶ顔が見たいと思ったんです。来週は〇〇さんに笑ってもらえるだけで十分です。」とか添えられたらいいです。うまくいくかは分かりません。

上司交えて〇〇さんの話したら押せ押せになるので対策は同僚と2人だけの同行直前に言おうと思います。

20:46 MS : ○○さん、これならいいね、悪くないね、と喜んでいただきたいです^_^

20:56 中城 卓哉 : ○○さんのアポイント、「困りごとを聞く前に」というのはNさんのセオリーと違いますが、

「新婚さんはお金のことをきちんと備えておいたほうがいい」というのは多くの方が思うことでしょうし、結婚という節目のときに将来設計をするというのは不自然でもありませんから、ある意味この流れは今後参考になるかもしれませんね。

「見ていただけませんか？」はお願い営業っぽくて好きじゃないですけど（笑）

お婿さんで、義両親と暮らすとなると、また将来設計が変わってきそうですし、そういう環境ならではの悩みもありそうですね。

21:00 中城 卓哉 : 同僚の方の備えとしては、ちょっとアドバイスですが、

「笑顔」とか「喜ぶ」とかっていうのがピンときていない人たちのように見受けられるので、その言葉を使うより

「就労不能以外のニーズをヒアリングしたい」とか

「強引に勧めて解約にならないようにしたい」とか

そっちのほうが納得しやすいかなと思いました。

ほんと、信頼関係を築いた上でのご提案という、基本に則った営業が広まるといいんですけどね。

21:00 中城 卓哉 : はい、素晴らしいです！

もっと欲を出して、「これなら安心だね！」と喜んでもらいましょう！