

## 営業塾助け舟式5つの声アンケートからのアポイント

あなた

「(毎週不定期に夕方お伺いする運送会社。いつもお話しする N 様を見つけお声掛けする。)」

あなた

「あっ、N さん！こんにちはー！（と手を振りながらはなす）」

お客さん

「おーK さんこんばんは。遠くから手を振っているのが見えま  
したよ。」

あなた

「良かったですー。私も N さんすぐ分かりました！今日は夜勤  
ですか？」

お客さん

「そうですそうです。」

あなた

「夜勤前、ゆっくりできました？」

お客さん

「あーそうですね。奥さんが買い物行きたいって言ってたから、一緒に行ってきましたよ。(と笑顔)」

あなた

「そうなんですね。お仕事前に奥さんとお買い物なんて、奥さん想いですね。」

お客さん

「あはは。ご飯もちゃんと作ってきましたから。」

あなた

「おおー！さすがNさん！ご飯作ってらっしゃるって言ってましたもんね。素敵な旦那様だなあ～あはは。」

お客さん

「あははは。でしょう？頑張ってますよ。」

あなた

「奥さん幸せですね。あっ、Nさん夜勤前でお時間大丈夫ですか？お伺いしたいことがあって。」

お客さん

「あーいいですよ。じゃあ、ちょっと点呼だけ先に行ってくださいね。」

お客さん

「(5分ほどして戻って来られる)戻りましたよ～。何でしたか？」

あなた

「あ、ありがとうございます。実は今皆さんから色んなお声を頂くのですが、Nさんはこの5つの中で保険に対して当てはまるものって何かありますか？」

(営業塾助け舟式5つの声アンケートをお見せする)

お客さん

「あっ、なんか保険屋さんなところ初めて見ましたよ笑  
そうだなあ。全部当てはまるとは思いますがね。確かに。」

あなた

「ありがとうございます。今…まあNさんみたいにしっかりした方なら保険はすでにご加入ですよ？」

お客さん

「入社した時に、会社の保険？には入ったんですよ。よくは分からないんだけど。入ったらいいよっていわれたままに。」

あなた

「そうなんですね。あっ、もしかして T 社関係なので H 社の保険かな？」

お客さん

「そうですそうです。」

あなた

「H 社の保険、良いですよねー！わたしも入れるなら入りたいですもん笑月おいくらですか？」

お客さん

「奥さんと入ってて月 8000 円くらいかな。」

あなた

「えっ！？2人で8000円なんです！？とっても安いですね！」

お客さん

「あっ、そんなもんなんです？全然わからないから。結婚もしたしさすがに保険ないとなあと考えたから。」

あなた

「その値段でお2人ではなかなか入れないので、大事に持っておられたら良いですよ。いいなあ笑」

お客さん

「あはは。そうします。」

あなた

「保険料が高い…っていう感じではなさそうですかね？保険屋さんにしつこく勧誘されたとかはありませんでしたか？」

お客さん

「保険料はこんなもんかな。保険屋さん…この会社に転職してからそんな思いはないですけど、前職の時はしつこい人いたか

な。でも、そんな話さないし困りはしなかったかな。」

あなた

「そうなんですね。その時保険は入ってました？」

お客さん

「いや、特には入らなかったね。この会社に転職したきっかけで入った感じ。」

あなた

「そうなんですね～。転職とご結婚を機に入られたと。23歳なのにとてもしっかり考えてらっしゃいますよね。お子さんの学資とかはやってます？」

お客さん

「学資やってないんですよ。あれいりますか？今貯金とかはしているし、いるのかなーって。」

あなた

「学資はやってなくて、貯金でご準備されているんですね。お話とかも特に聞いたことないです？」

お客さん

「ないですね。まあ、なくてもなんとかなるかなって。」

あなた

「そうなんですね。今その貯金って、市から補助される月 15000 円のお金です？」

お客さん

「そうそう。それを子供の教育費として口座に溜めている感じですね。」

あなた

「あっ、さすがですね。正直、今学資ってすごく増えるという物はなくて。その 15000 円を確実に貯めて、銀行よりは率の良



いところに置いておくというイメージですね。」

お客さん

「なるほどね。そうだよね。そんな増えないよね。」

あなた

「あとは、外貨建ての保険を学資として使う方も増えていますね。増やしたいという方にはオススメはしてますが…ちなみに、こういう外貨建てって興味はありますか？」

お客さん

「あ、むしろやってましたよ！月4万くらい入れてたけど、解約しました。」

あなた

「あっ！そうなんですね。解約されたのはどうしてだったんです？」

お客さん

「まあ、月4万が大きくてね。で、外貨建てだと解約した時に結構元本割れしちゃうよね。」

あなた

「そうですね。それはあります。その分増える率が大きい設定になってるものが多いですね。月4万を減らして払い続けるというのは出来なかったです？」

お客さん

「それも考えたんですけど、色々計算して国債に預けようかなと思って。だから、今は10年国債に月4万いれてますよ。」

あなた

「えー！国債！わたし23歳の時にそうやってどこにお金預けるかとか考えてなかったですよ。本当にしっかりされてますね。凄いです。」

お客さん

「あはは。ありがとうございます。やっぱり少しでも増える方が良いですもんね。近いうちに 1000 万円貯めたいと思っています。」

あなた

「おおー！すごい！1000 万円！？それは家を建てたり、車買ったりですか？」

お客さん

「車欲しいですけどね笑なんとなくの目安ですよ。」

あなた

「そうなんですね。車はどんな車欲しいんです？」

お客さん

「スポーツカーに乗りたいですよ〜！」

あなた

「おおー！スポーツカー！かっこいいじゃないですか！2 ドアのやつですね。」

お客さん

「そうそう。でも、奥さんがうんと言わないからね笑」

あなた

「今はお子さんも小さいからですかね。将来的にお子さんが大きくなったら、その夢叶うかもしれませんね。今は何乗ってるんです？」

お客さん

「今はセレナですよ。そうそう。子供が早く大きくなったら…  
というか、僕は今すぐでも良いんだけどね笑。ま、ローン組むの好きじゃないしまだ先かな。」

あなた

「あはは。夢あって良いじゃないですか。Nさんお家は買われる予定ありますか？」

お客さん

「あっ、家は買わないんですよ。飽き性なんで笑」

あなた

「あっ！そうなんですか！すぐお引越ししたくなるんですか。」

お客さん

「そうそう。18で愛知にきて、5年で5回は引越してますから。」

あなた

「あらすごい笑。持ち家じゃなければ、どこでも住めるのは良いですよ。わたしもしばらく買わない派ですよ。」

お客さん

「あっ！ほんとですか！いつか家ってあまりそうですもんね。」

あなた

「そうなんですよ。わたしも旦那と老後の前に中古の家買おうかって話してます。それまでは賃貸かなって。」

お客さん

「わかりますー！僕らもそうですよ。」

あなた

「Nさんと一緒に考えるのが嬉しいです笑。結構話し過ぎちゃいましたが時間大丈夫ですか？実は、今皆さんのお話をきちんと聞きける人になりたいくて、良かったらNさんのお話もっと聞きたいんです。もちろん保険入る入らないとかではなく、何かお役に立てたらと思っているのですが、良かったら喫茶店とかでお話聞かせてもらえませんか。27日と29日私仕事してるんで、おヒマな時間はありますか？」

お客さん

「あっ、良いですよ。できれば28日が良いんですけどどうですか？」

あなた

「あっ28でも大丈夫ですよ。」

お客さん

「その日奥さん BBQ で子供連れて行ってるんで、帰ってくるまでの時間なら大丈夫ですよ。」

あなた

「ありがとうございます。じゃあ、13時からと15時からならどちらがいいですか？うちの近くの喫茶店まで伺いますよ。」

お客さん

「いいんですか？Rって喫茶店なら歩いて行けるのでどうですか？15時くらいがいいです。」

あなた

「ありがとうございます。では 28 日 15 時から R でお願いします。もし、当日急用が入ったり、体調不良などあれば遠慮なくおっしゃってくださいね。わたしはいつでも調整出来ますので。」

お客さん

「ありがとうございます。よろしくお願いします。ほんと、初めて保険屋さんっぽい K さん見ましたよ笑。話聞いてくれるから話したくなるね。」

あなた

「ほんとですか！ありがとうございます。嬉しくてその言葉で頑張れます！また当日よろしくお願いします。」

---

トーク作成、営業メモ、目標管理ツールの「営業トーク UP」

<https://salestalk-up.com/>



「営業トーク・育成・研修」の助け舟オフィシャルサイト

<https://tskb.co.jp/>

営業塾助け舟 YouTube 公式チャンネル

<https://www.youtube.com/channel/UCTqEay0gjMcn3ZWLxd889qw>

メルマガはこちらから

<https://17auto.biz/tskb/touroku/sp/magazine.htm>

LINE@で売れる営業ノウハウを手に入れよう

<https://line.me/R/ti/p/%40tskb>