

国内生保で契約を月に 31 件、

県内で 1 位の営業 I さんの追加注文の会話

あなた

「こんにちは～！I ですよ(^-^)」

お客さん

「はい。上がってください(^-^)」

あなた

「いつもお世話になっております。ありがとうございます。」

(三つ指立てて土下座、頭を床につけて 3 秒停止)

お子さん、少し見ない間にホント大きくなりましたねー。

お化粧が好きなんです？女の子らしいものが好きなんですねー」

お客さん

「そーなの！キラキラしたものやお化粧が好きで。

でも、大人用だからいじって欲しくないのよねー」

あなた

「そーですよ(子供と奥様が席を外される)」

あなた

「旦那様はお変わりございましたか？」

お客さん

「変わりなく元気だったけど。先週、初めて尿管結石になって大変な思いをしたよ。」

あなた

「奥様から伺っておりました。本当に大変でしたね。わたしの旦那もよく尿管結石になるんですがあれは痛いですよね～？」

お客さん

「そうそう！かなり身体中に脂汗が出て、かなり痛かったよ。その日は朝から身体の異変に気付いていて、出勤はしたものの、午後から時間をもらって病院に行こうとしたんだあ。でも、会社の駐車場についた時点でもう痛くて。救急車を呼ぼ

うとしたんだけど。こんなことで迷惑かけられないって思って。
車を少し走らせたところで救急車を呼んだんだあ。」

あなた

「そうだったんですか!?! よく頑張られましたね。車もご自身で
運転され、ご自身で救急車を呼ばれた。ということは、とても
大変だったと思います。そして、なによりも、無事に病院に行
けたこと。本当に良かったです(^-^)」

お客さん

「病院で検査をしたら、石が 4 ミリ以下だったから、手術には
ならなかったけど。点滴をしてもらって。あとは自分で出すよ
うに言われて帰ったんだあ。」

あなた

「それは辛かったですね～でも、今回は奥様が産後間もなかつ
たので入院・手術にならずに済んで、本当に良かったですね～
ただ、今回お役にたてずに、申し訳ありませんでした。

でも、尿管結石に 1 度なられると、今後もなりやすいって聞き

ますし、私のお客様にも尿管結石になられた方がいらっしゃいました。ご高齢ではありましたが、4ミリを超えていたため、入院・手術となりました。

手術も石を砕くような手術だそうですね。この方は、給付金を受け取られています。今後、また何かあるかわかりませんので。今回はお力になれなかったのですが、今回のように病院に行かれた際は、すぐに教えてください。」

お客さん

「そうだねー尿管結石は1度なると、なりやすいつてよく聞くから。あの痛みは嫌だけどね(笑)何かあったら、また、連絡させてもらうよ。よろしくね。」

あなた

「はい。こちらこそ、よろしくお願い致します(^-^)」

あなた

「そして、本日は第二子ご出産ということで本当におめでとうございます。目元は奥様に似てて、鼻や口は旦那様に似てるん

ですかね？お二人の良いところをもらえて、H 君は将来が楽しみですね。本当にかわいいです(^-^)」

お客さん

「今回はよく奥様に似てるって言われるんだよ。もう、可愛くて仕方ないね(笑)」

あなた

「素敵ですね！沢山の愛情をもらえて H 君は本当に幸せですね。旦那様と奥様の子供に生まれてきて本当に幸せだと思います。」

お客さん「(^-^)」

あなた

「さっそくですが、奥様からご連絡を頂いておりましたお子さまの保険でございますが、H ちゃんと同じ中身で資料をお持ちいたしました。ただ、1つ異なる点がございまして男の子ですので、やんちゃ盛りに何が起こるかわかりませんので骨折の特約をプラスしてお付けいたしました。」

お客さん

「おれの小さかった時は風邪や流行りものをもらったりして、よく入院してたんだよね。それに、今までの人生で骨折を 3 回してるから。このプランでできたらお願いしたいなあ。」

お客さん

「H が入院しなかったからだけど。男の子ってそうなのかなあ。でも、もし何かあったとき困るし。。。」

あなた

「色々とお悩まれますよね？こちらはあくまで参考資料となりますので、ゆっくり考えていただいて大丈夫ですよ。内容や金額も変更できますし、そこは遠慮せずおっしゃってくださいね。

なぜなら、さんの大事な大事な可愛い H 君のお話だからです。

私も、同じくらいの子がいますので、お気持ちよく分かります。

だから、ゆっくり考えてください。」

お客さん

「ありがとう(^-^)」

あなた

「また、旦那様の保険についてですが。ご連絡させていただいた通り、今現在、失効状態にあります。失効状態とは保険の効力が無い状態にあるので、保険に加入してないのと同じになります。ご契約を元の状態に戻させていただくにしても、今までの未入の金額と健康診断書が必要となります。

こちらにつきましては、本当はこうだったとか、これがこうだったら良いのになあって思うことはありますか？言いにくいことでも他言は致しませんし一緒に少しでもHさんに良かったと思って頂ければ嬉しいです。

お客さん

「実はね。実家のリフォームがもう終わってて、あと保育園が決まったら、アパートを引きはらって、実家に帰るだけなんだよね～。もう行くだけなんだあ(^-^;

実家にいけば、経済的な余裕が少し出てくるから、そうしたら、保険料も払えるんだけど。。。」

あなた

「そうだったんですね。Hさん言いにくいことだったかもしれないのに教えてくださってありがとうございます。もし、よかったらなんですが。保険は本来、生活を圧迫してまで加入するものではないので。未入の金額も大きいし、1度、旦那様のご契約につきましては解約させていただくというのはいかがでしょうか？

ただ、ご結婚され、お子様も二人いらっしゃるの、何かあったときに何も無いとなるとご不安だと思います。

なので、生活が安定されるまで県民共済さんなどにご加入頂くのがよろしいかと思うのですがいかがでしょうか？」

お客さん

「ホント迷惑かけてすみませんでした。実家に入ると余裕が出ると思うので。。。でも、保険料が支払い出来るようになったとき、その時はまた加入したいんだけど。そういうことってできるの？」

あなた

「1度、ご解約されると、3年はご加入が難しいです。すぐすぐではないかもしれませんが、ご加入はできますので、その間に考えていただけるといいかなあと思います(^-^)」

お客さん

「そうだなあ。今の状態では厳しいから。迷惑かけちゃうけど、今回は解約させてもらって、そうさせてもらおうかなあ。ごめんね。」

あなた

「大丈夫ですよ(^-^)お子さんの笑顔・ご家族の笑顔が一番ですから。ですが、万が一何が大きなことが起こった！となってしまうわないようにだけ。それだけはお気をつけ下さいね。

健康にまつわる情報やお子さまにかかわる情報はお持ち致しますので、今後ともよろしくお願ひ致します m(_ _)m

では、今回のお子さまの保険につきましては旦那様名義だどご加入できませんので、奥様のご契約ということになりますが、

大丈夫でしょうか？」

お客さん

「大丈夫です。」

(奥様)

私も旦那に任せるのは心配だから、今回は自分が加入しようと思っていたの。だから、大丈夫です。」

あなた

「かしこまりました。では、内容をご家族でお話いただき、9月下旬にご連絡致しますので、その時にどのようにしたいのかご希望をお聞かせください。一緒に考えさせていただきますので。よろしくお願ひ致します(^-^)」

お客さん

「わかりました。よろしくお願ひ致します(^-^)」

あなた

「最後に、先日、当社新発売の健康増進型保険に興味があると

おっしゃられていたので、資料だけお持ち致した。よかったら、
見てください(^-^)」

お客さん

「私、身体動かすの好きだし。それで特典が貰えたり、使えたりするのはホント魅力的だと思うの！」

あなた

「興味がありそうでしたので、商品説明をさせていただきました。」

お客さん

「できれば、私もこっちの保険にしたいので。子供のと一緒に検討しますね。よろしくお願いします(^-^)」

あなた

「よろしくお願ひ致します(^-^)

本日は本当に貴重なお時間をありがとうございました。

HちゃんとY君のお顔が見れて、本当に嬉しかったです。

また、9月下旬にご連絡致しますが、奥様の身体が一番ですし、ご家族が一番ですので、何かあれば、私の日程はすぐに合わせる事ができるので、何なりとおっしゃってくださいね(^-^)

では、本当にありがとうございました m(_ _)m」

お客さん

「こちらこそ、どーしていいかわからなかったから。相談できて良かったです。ご迷惑をかけてしまうけど、安定させて、声かけるので。その時はまた面倒見てください。また、嫁と子供の保険よろしくね。時間は合わせるようにするので都合のいい時を教えてください。よろしくお願いします。」

あなた

「こちらこそ、よろしくお願いいたします。

ありがとうございました m(_ _)m」

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>