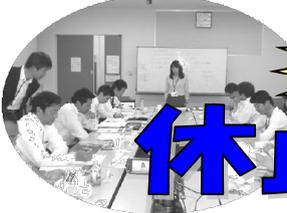


ありがとう券を集めて GETしよう!

<p>フォローアップ講座で 休憩中</p> <p>休止中</p> <p>5枚</p> <p>※イメージ</p> 	<p>考え中...</p>
<p>おやおやジャンボ 親指 1個</p> <p>7枚</p> 	<p>プレミア?! モエル塾ストラップ</p> <p>8枚</p> 
<p>モエル塾CD講座 バックナンバー1枚</p> <p>8枚</p> 	<p>木戸による 電話相談 30分</p> <p>10枚</p> 
<p>フォローアップ講座 参加権!</p> <p>休止中</p> <p>20枚</p> 	<p>まずはアンケートに 答えてみよう!</p> 

■「ありがとう券」はどうしたらもらえるの?

フォローアップ講座に参加して**2枚**GET! / 木戸にメールで実践結果報告をして**3枚**GET!

■引き換え方法

↑メールの件名に「実践報告」と明記してくださいね(°o°)/

「ご希望の品名を書いた紙」と「ありがとう券」を同封しお送りください。

※送り先・・・〒336-0022 埼玉県さいたま市南区白幡6-12-1 ハイツアウル202

モエル株式会社 ありがとう券引き換え係 西垣宛

今月のありがとう券 GETメンバー!

吉富さん 飯塚さん 西川さん
 稲田さん 仲辻さん 片岡さん
 古川さん 武井さん 柚木さん
 黒木さん 坂本さん

モエル塾

講座に参加して**2枚**GET!

かずちゃん新聞



こんにちは！
子どもたち
2人の誕生プレ
が決まって
ホッとした。

木戸一敏(きどあきら)です(*^_^*)

なんてわかるの？

7月28日、えみため仲
間のさえちゃんとZOOMで
おしゃべりをしたときの
話です。



- ふと、さえちゃんにこんな質問をしました。
- ㊦ 「お盆休みは何してるの？」
- ㊧ 「泊まりに行ったりできないから家にいます」
- ㊦ 「何か美味しいもの食べに行かないの？」
- ㊧ 「え？もしかしたらかずちゃん新聞のネタですか？」

8月 といえは「怪談ず。
背筋の凍るような
怖い話を聞いて涼しく
なる(?)時期です。

つい夜遅くまで
聞いてしまい「誰か
トイレついできて〜(´ω`)
とにならないよう
気を付けて
くださいね。



えーっ！なんてわかるの！?
全くものとおりにたったので
焦ってしまいました(´▽`;)
さえちゃん小央く新聞
づくりには協力してくれて
ありがとう！

【かずちゃん新聞の由来】中学時代「かずちゃん」と呼ばれていました。昔を思い出して照れ笑いしそうですが、あなたに「かずちゃん」と気軽に呼んでもらえたらと、このタイトルにしました。
趣味：散歩（毎日、自宅から会社まで往復80分）、月1回の登山（栃木専門）、1日3分寝る前のギター練習、スタバ巡り（浦和別所店がお気に入り）特技：食べても太らない（中学から体重が変わらない）、クワガタの幼虫の居場所を見つける（小学の時の話）、O脚治しのポーズを3年続けて膝の隙間が1cm狭くなった（ように思う）、朝晩頭皮のマッサージとサブリで髪の毛が復活！

📺 オリンピックを見ていると何をしているわけでもないのに何だか私も疲れてしまいます・・・

📺 今年の夏は35度以上に上がる日が一日もなくメチャ過ごしやすいです。毎年こんな感じだと嬉しいな。(笑) 木戸

燃える一問一答コ～ナ～!



8月といえば8日は笑いの日です。「ハ(8)ハ(8)ハ」の語呂合せ
そこでこんな質問。あなたが最近笑ったことは何ですか?

机の一番目立つところに書類があるのに10分も一生懸命、書類探しをした自分に笑いました(°o°)



行きつけの居酒屋さんでハムカツを頼んだらハムエッグが出てきたこと
(累計3回目)
(西垣)



孫の動画を娘が送ってくるたびに笑ってます～(^^)
(若林)



娘と夫のひとコマです。「ねえパパ、これやって～」 「自分でやりなさい」 何度も繰り返された攻防の末、結局折れた夫に笑ってしまいました。(大城)

※↑この一問一答コーナーのネタ、あなたのレターにも使ってくれと嬉しいです!

8月のモエルスケジュール

⊕=木戸 ⊖=西垣 ⊙=若林

1	日		16	月	マンツーマンミーティング ⊕
2	月	子供たちの誕生会 ⊕ マイバスター ⊙	17	火	
3	火	マンツーマンミーティング ⊕	18	水	フォローアップ講座ZOOM ⊕
4	水		19	木	
5	木		20	金	
6	金		21	土	
7	土		22	日	
8	日	山の日	23	月	
9	月	振り替え休日	24	火	
10	火		25	水	マンツーマンミーティング ⊕
11	水		26	木	
12	木		27	金	
13	金		28	土	バイサイドジャズフェスティバル演奏 ⊕
14	土	マンツーマンミーティング ⊕	29	日	
15	日		30	月	
			31	火	モエル塾レター (9/1配信)

編集後記

中学生から身長も体重も変わらなかったのが、3年前に睡眠時間が減って朝の目覚めがスッキリするというので玄米食にしたところ体重が2キロ減ってしまいました。そうでなくても痩せているのに、ちょっと不安になりました(;>)おまけに睡眠時間は変わらず・・・。それが2週間前から水を1日1.5リットルをチビリチビリ飲むようにしたところ体重が2キロアップ!今までどんな食べても太らなかったのが、水で体重が増えてビックリです(°o°)木戸一敏

発行責任者: 木戸一敏

📺モエル塾

〒336-0022 さいたま市南区白幡6-12-1 ハイツアウル202

モエル株式会社 (受付時間 月～金 10時～17時)

Tel 048-627-6991

メールアドレス kido@moeljyuku.jp

ホームページアドレス http://moeljyuku.jp/

ぐっちかわら版



こんにちは！
アウトレットへ
ゴルフウェアを家族
で買いに行って、

妻が「かっこいいね」と
言ってもがえて嬉しかった
山口 陽亮です(*^-^*)

7月 7月といえば、梅雨明け
です。ようやくカラッとして
気持ちのいい気候になる時期

です。つい洗濯物
をたくさん干しすぎて
しまい「取り返すのが
大変…(*^*)とならない
ようお気を付けください。



ワタシも
ほしい〜

え〜！なんでや〜？

7月2日(金)、長男の
はるちゃんと自宅の寝室
で、寝ようとしていたと
きの話です。

ふとはるちゃんに、
こんな質問をほした。

- ①私「一緒に寝よう(´▽`)」
- ②は「あ、ち行って！」
- ③私「そんなこと言わん
といて(;口;)」

④は「だって暑いんだもん…」

え〜！なんでや〜？ 今まで一緒に寝て

くれたのに、哀しくな
りました(´o`;)

はるちゃん、少し独り
立ちしてくれて、
ありがとう！



さわが
ないで

【ぐっちかわら版の由来】小中学校のころぐっちと呼ばれていました。あなたに「ぐっち」と気軽に呼んでもらえたらと、このタイトルにしました。

発行者：山口陽亮

趣味：ゴルフ（よく行くがスコアは120くらい）、麻雀（大学時代やり込んだのでそこそこ強いはず）、ゲーム（一番好きなゲームは64のスマブラ）

特技：タックル（ラグビー部で鍛えたが披露する場はなし(T_T)、どこでも寝られること（一度歩いている途中で寝たことがある）、毎日カレーを食べられること（最高21食カレーを食べ続けたことがある）

りっき〜通心



こんにちは!
残業して
帰宅したら
二人の娘が
同時に
「おかえり〜!」と
言ってくれて
嬉しかった

等々力 潤 (とどろきじゅん) です(笑)

8月

といえは
スイカです。

キンキンに冷えた
スイカがおいしい
時期です。つい、
冷蔵庫にスイカを
沢山入れすぎて
しまい「世に何も
入らな〜い(ω)」と
ならないよう
お気をつけくだ
さいね。



めちやくちや
おもしろい
動画!

ねー
これ見て!

えー!休みなのに

7月18日(日) 自宅のリビングで
大学2年の長女(はる)に
パソコンを教えたときの
話です。

ふと、はるに聞いてみました。

①「夏休みに
やりたいことがある?」

②「うーん...勉強!」

③「えー! 休みなのになんで?!」



えー
うそ
〜

④「普段あんまり
できてないから(;ω)」

え、か、旅行でも
するかと思ってたので
びっくりしました(;ω)

はる! 勉強に
取り組む姿勢を
見せてくれて
ありがとう!

●りっき〜通心の由来: 仲間から「りっき〜」と呼ばれるので、あなたにも気軽に「りっき〜」と呼んでもらえたらと、このタイトルにしました。発行責任者: 等々力 潤 (とどろきじゅん) 毎月1回 50部を元気に発行中(°ω°) / 株式会社ファミリアス
新潟市中央区笹口 3-17-3C 電話: 090-7194-2920 FAX: 025-290-7221 メール: todoriki@familias.jp
趣味: 水晶ひろい(地質図マニア)、筋肉痛確定の山登り(新潟の里山専門)、陶器集め(なんでも鑑定団 LOVE♪)
特技: 目分量(カップラーメンのお湯を線ピッタリ沸かせる)、熟睡(99%夢を見ない)、潜水(風呂で3分息止めOK)



LINEで連絡する♪

追伸: 里山(=王子岳)にナイトハイクしてきました。山頂こむかえた朝日は最高でした!

2021年8月吉日

お客様各位

モエル株式会社

夏季休業日のご案内

拝啓 時下ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、弊社では夏季休業日を下記の日程、
2021年8月7日（土）～8月15日（日）とさせていただきますので、宜しく願いいたします。

お客様には大変ご迷惑をおかけ致しますが、何卒宜しく願い致します。

敬具

記

月	火	水	木	金	土	日
8/2 通常営業	3 通常営業	4 通常営業	5 通常営業	6 通常営業	7 休み	8 休み
9 休み	10 休み	11 休み	12 休み	13 休み	14 休み	15 休み

※なお、2021年8月16日（月）より通常営業させていただきますので、尚一層のお引き立てをお願い申し上げます。

以上

実践!みとめ道場



こんにちは。モエル塾 塾長の木戸一敏です。7月21日(水)フォローアップ講座を開催しました。

テーマは【ほんの小さなきっかけから契約につなげる方法】です。

新規集客はコストと手間が膨大にかかるのと、年々獲得単価が上がっています。

そういったことから新規を集客だけでなく、既存のお客さんから売り上げを上げることで利益が出ます。

10年以上前に「『1回きりのお客様』を『100回客』に育てなさい!」という本がありましたが、このタイトルのように100回リピートを目指すくらいの方が大切です。

そのためには、お客さん自身がまだ表面化していない困り事や希望することを見つけるのが一番です。

それを見つけるために改めてお客さんと話をするのは現実的ではないので、些細な会話の中から見つけることが大切です。

この方法を習得する講座にしようと、今回のテーマが決まりました。

お客さんがしゃべり出す瞬間を逃すな!

講座では、若林さんがお客さん役でメンバーが営業マン役になってロープレをしました。



シチュエーションは、雑談ができる関係のお客さんにレターを手渡ししたあと雑談をし、そこからお客さんがまだ表面化していない困り事や希望を見つけるというものです。

講座に参加した山縣さんから「ロープレを通して、プロの気かけを学ばせて頂きました。その中で、お客様がしゃべり出す事を見つけるという事についての印象が強かったです」と感想をいただきました。

さすが山縣さん!そこが今回のテーマの一番のポイントです。

お客さんがしゃべり出す部分が、お客さんにとって一番、興味のあるところで、そこを深堀りされると嬉しくなります。

一番伝えたかったことを感想に書いてくれて、ありがとうございます!



目次

- お客さんがしゃべり出す瞬間を逃すな! …1
- お客さんに会うたびに紹介が出る!
人柄が伝わるポイントとは? …2~3
- 『あなたレター』作成のポイント! …4~5
- 6~7月のメンバー実践(近況)発表 …6~7
- 『最強営業モデル』の理解をさらに深めるコーナー …8~9
- アンケートありがとうございました! …10
- 次回フォローアップの講座お知らせ …10
- 編集後記 …10

お客さんに会うたびに紹介が出る！ 人柄が伝わるポイントとは？

このコーナーは、モエルメソッドの「コンサルパートナー」という立ち位置だからこそ「気づき」などをお伝えしていきます。



コンサルをした時の話です。

若「調子はどうですか？」と聞くと、

Y「いや～、なんか絶好調なんですよ(^-^)」という返事。

若「どんなふうに好調なんですか？」

Y「なんか紹介がバンバン入って止まらないんですよね」

若「それはすごいですね。紹介はどんな感じで出るんですか？」

Y「例えば会社に問い合わせが入って、行ってくれる？と言われていわゆるリーズ案件ですね。それで行くと、まず大概契約になるんです」

若「それもすごいですね。それで？」

Y「その方が親を紹介してくれて、その親御さんが知人を紹介してくれて、その知人の方が家族を紹介してくれて、みたいにどんどん続いちゃうんですよ。こんなパターンがいくつもあるんです」

若「すごいですね～、いい感じじゃないですか？」

Y「うれしいんですけど、どんどんエリアが広がっちゃってそれはそれで大変ですが、充実しています(^-^)」

こんにちは。コンサルパートナーの若林です。今回は、先日のマンツーマンコンサルから、塾生にも参考になる話題を紹介していきたいと思います。先日、保険営業をされている塾生のYさんと電話コンサルをした時の話です。

若「みんなが聞きたいところだと思うんですが、なんでそんなに紹介が出るんですか？」

Y「う～ん、何ですかね、自分でも分からないんですよ」

若「え～、そこ大事なところだから掘り下げましょう。お客さんのところに行って、どんな感じで話をするんですか？初めましてのお客さんもいるんですよ？」

Y「はい、まずはレターを渡して、こんな手作り新聞を作って、皆さんにお渡ししてるんですよ、って感じで入ってそこで笑顔になってくれます」

若「基本をしっかりやってるんですね(^-^)
そこからはどんなふうに？」

Y「そこが・・・、どんな感じかな～」

若「どんな話をするんですか？」

Y「あっ、お金の話をします」

若「えっ、いきなりお金の話？」

Y「はい、もちろんお金が好きかどうかというのをその前の雑談でしてからです」

若「相手がお金が好きかを雑談で確認するんですね？」



Y 「そうです、そもそもお金が嫌いな人ってほとんどいないんですけどね。万が一その話に乗ってくれないなら、その日はそこで切り上げてしまいます」

若 「そうやってまず振り分けてるんですね？」

Y 「はい、でも大概の人はお金は好きですから乗ってくれます」

若 「でも、お金の話をすると引かれませんか？」

Y 「そうなんですけど、僕はお金の話はするけど、保険の話は一切しませんし、匂わせたりもしないです」

若 「それでどうやってつなげるんですか？」

Y 「そこがポイントだと思うんですが、僕、お金の話をするのがムチャクチャ好きなんですよね。お金の話、楽しくてしょうがないんです。だからどんどん話せて盛り上がっちゃうんです(-)」

若 「例えばどんな話ですか？」

Y 「例えば、浪費と消費と投資の話とか。車持ってます？それ浪費ですか、消費ですか、投資ですか？

なんて聞くと結構面白がって応えてくれるんです。

そこからどんどんお金の色々な話をします。そうすると盛り上がっていつの間にかお金を大事にしなきゃね、みたいなのから、どうしたら守れるかとか増やせるか、っていう話になってたりするんです。そうやって初めて、それ知りたいですか？って聞くとほぼみんなが、知りい、ってなるので、説明すると決まる、って感じです」

若 「なるほど～、それで高確率で契約になるんですね。でもそこから紹介って？」

Y 「契約になった後、話していると、お客さんの方からYさんのIお金の話、面白かったよね、これ知り合いにも聞かせたいんだけど、って言われるんです。

もちろんそういう方がいればお話ししますよ、どなたかいらっしゃいます？って聞くと、じゃあ、って紹介してくれるんです」

若 「なるほど、そんなに楽しそうに話すのが伝わるんですね？」

Y 「多分それだと思います、なんか僕と話させたい、っていう感じです」

ここまで読んでいかがでしょうか？

「僕と話させたい」ここが大事なポイントです。ここに商品の話は1つも出てきませんよね。Yさんという人に会わせたい、ここに紹介の本質が見えると思います。

「こんなことで困ってる人がいたら」とか

「こういう商品に興味がありそうな人が」ということではありません。

「この人に」とはつまり人柄の究極です。

Yさんは、自分の好きな話をお客さんと一緒にすごく楽しそうに話してるんだと思います。そこに人柄が伝わる秘密があるんですね。自分もお客さんも一緒に楽しめていれば、必然的に人柄は伝わります。楽しそうに話す人に不信感を抱きません。あなたもお客さんのところに行って、一番楽しく話せる話をしてみましょう。

もちろん、独りよがりではなく一緒に楽しくなる話をしましょう。

そんな話題を用意してお客さんのところに行ってみましょう！

※ポイント

自分が話して楽しい話題をお客さんと共有してみよう！

「あなたから買いたい!」を引き出す! 『あなたレター』作成のポイント!

このコーナーは、モエル塾メンバーの『あなたレター』を1つ選び、モエル塾認定!あなたレターインストラクター石橋、等々力、あなたレターアドバイザー西垣の3人で「あなたから買いたい!」といわれるポイントを解説します。



日直
いりっき
ししぼし

～『あなたレター』とは～

あなたの人間関係の中で、あなたの感情が動いたエピソードを綴ったもの。ご縁ができた人に月一回、届けるツールを『あなたレター』という。ここでいう「あなたの人間関係」とは、相手との仕事や金銭的な話ではなく、他愛のないやり取りのことを指す。また「あなたの感情が動いたエピソード」とは、怒りや嘆き、悲観といった負の感情ではなく、あなたが f_(:; の気持ちになったもので読み手がクスッと笑ったり温かい感情になったことを指す。

～山口陽亮さん「ぐっちかわら版」編～



興味津々なフッターは、ツッコミたいこと満載!

『ぐっちかわら版』というタイトルの響きがメチャ面白いですね～!“通心”や“レター”を使う方は多いですが“瓦版”はレトロ感があって見た瞬間「おっ!?”と目を引きました(〇〇)

それも“かわら”が漢字じゃなくて、ひらがなににしたのがいいですね～。少しやわらかい印象になって“読んでください”ではなく、“かわら版をお届けしま～っす!”っていう軽ろやかな感じを受けてGOOD(^o^)

右に行くほど字が詰まってしまっているのは創刊号のご愛敬で、手作り感や人間味をさらに感じられました(〇〇)/イイネ!

フッターの趣味や特技の欄は、カッコ書きの内容がどれも突っ込みたくなるもの

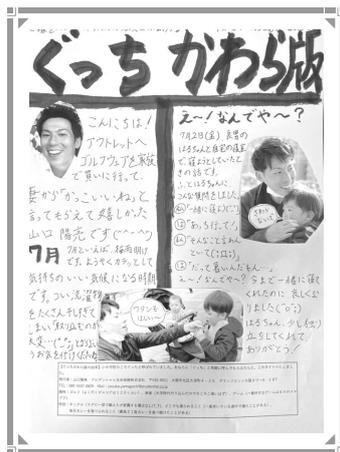
ばかりで、笑ってしまいました(≧◇≦)

趣味のゴルフや麻雀やゲームは、「一緒にやりましょう!」と声をかけたくくなります!

「え?特技がタックルってなんやねん!(笑)」「歩いている途中で寝るってどこで?どうやって?」と、今度会ったら絶対聞いてみたくなりました(〇〇)

ぐっちさんにどんどん興味が湧いてきてしまう素晴らしいフッターでした(*。^*)

(さすがに21食連続カレーは食べれない等々力)



～山口さん情報～

【名前】山口陽亮さん
【業種】生命保険営業
【作成時間】1時間
【発行部数】100部
【渡し方】郵送

とどりきゅん
等々力潤プロフィール
コンサルパートナーとして数々の実績を作る。クライアントの集客のために自らレター手渡しをし、問合せ獲得するなど行動力バツグン。



✎ ハートフルなネタで、奥さんとの仲の良さが感じられる！

先ず目に付くのが冒頭の顔写真！！良い笑顔ですね～！いかにもスポーツマンらしい爽やかな笑顔の写真でとっても素敵です(^.^)

せっかくなので、もう少し写真を大きく載せたら更にばっちりですね♪

ゴルフウェアを買いに行って、奥さんに「かっこいいね。」と言われるなんて、まだまだ新婚さんのようで、羨ましい(*^_^*)

奥さんとの仲の良さが十分に伝わってきました。

季節の挨拶は、梅雨明けのネタ。丁度時期的にもマッチしてタイムリーなネタですね (^.^)

小見出しの“7月”のあとに、また“7月といえは”と続いているので、この文章の“7月”はいらないかな？

そして何より、洗濯物をたくさん干しすぎて・・・という内容は、何ともぐっちゃんらしいネタですね。

小さなお子さんが二人いるので、きっと洗濯物が多いんだろうな、と思いました。

そういうところにも、**家族が感じられるハートフルな内容で、**バッチリです(^O^)/

(夏本番の青い空がまぶしい石橋)

いしはしなおみ
石橋直巳プロフィール
日本で唯一人モエル公認「あなたレターインストラクター」
アイ・サン・ホーム(有)代表取締役。福井市で創業50年の地元の工務店、二代目社長
既存顧客わずか100人だけに『あなたレター』を配るだけで12年間売上を上げ続けている。新規集客は一切していない。



✎ 紙面全体から、家族の存在と愛情が十分に感じられる！

大阪弁で始まる「え～！なんでや～？」という小見出し。何の話が始まるんだろう、と興味を持って、読み進められました。

内容も長男のお子さんとの会話で、それも大阪弁で書かれているので、地域の人にはスッと入り込めるし、まさに二人がそこで話しているように感じられますね。

はるちゃんは、2～3歳かな？ はるちゃんの年齢を書いていると、さらに会話のリアル感が増しますよ♪

ぐっちゃんのレターでバツグンなのが、写真の表情ですね。右上の写真なんか、まるでCMの一コマのようです(^.^)

ぐっちゃんの爽やかな笑顔に対して、「さらわないで」という吹き出しを付けたはるちゃん

の表情。この温度差にもクスツとしてしまいました(*^艸^)

中央の写真もそうですが、もちろん奥様がカメラマンですよ。

写真に登場していない奥様の存在と、その家族愛も感じられる素敵な写真になっています♪

最後の「少し独り立ちしてくれて・・・」という一文。この“少し”という言葉から、ちょっと悲しそうな、でも親としてポジティブに捉えようとしている気持ちが、伝わってきて、ほほえましく感じられました☆

レター全体から、仕事場では見せないだろう**家族に向けた笑顔や愛情を感じられて、ほんわか気分**にさせてくれました(o^o^)/

(息子の2, 3歳の頃を思い出してウルっときてしまった西垣)

にしがきかおり
西垣香里プロフィール
日本で唯一の「あなたレターアドバイザー」として全国のあなたレターを添削サポートしている。モエル勤続15年目です！

山口さんにこのコーナーの感想を聞いてみました！



1. 今回のレターを完成させたとき「これでいいのかな？」などという不安はありましたか？
あった。全体のバランスが悪いこと。
2. この原稿を読んで、意外だったことや、なるほど～と思った所はありましたか？
写真に登場していない妻のことも想像してもらえなこと。
3. この原稿を読んで、完成させたときの「これでいいのかな？」などという気持ちに変化はありましたか？
あった。バランスが悪いことが気になっていましたが、ご愛嬌ということで気にしないことにします笑

ぐっちゃん、ありがとうございました！

6～7月のメンバー実践(近況)発表

このコーナーの目的は、ズバリ！あなたのやる気の炎に火をつけることです。メンバーの実践報告を読んで「よし！俺もやるぞ！」と、さらにやる気が倍増するきっかけにしてください。

■私は、生命保険、損害保険の仕事をしている吉富です。今、クリアしたいことは、行動量を増やすことと、やり切る覚悟を決めたいということです。

先月は、125枚のレターを配ったことで、生保の契約が3件、試算依頼が2件、損保の試算依頼が3件という結果がでました。

その中で一番印象に残っているお客さんは池上さんという方です。

なぜなら、池上さんに対して車両入替に関する愚痴を聞いて、些細な話を広げた結果、「うちだったらこういう風にします。」と言うと、かなりお怒りだった池上さんが笑顔になって、次の更新時にはご契約いただけることになったからです。

この経験を活かして今後、うちで契約いただけてなくても、生保損保全般のアドバイスはきちんとできるということをお知らせしていこうと思います。

■私は、生命保険と損害保険の仕事をしている稲田です。今、クリアしたいことは、プロの気かけをスムーズにできるようになることです。

先月は、『あなたレター』を200部渡したことで、二人のご紹介と火災保険1件の契約という結果がでました。

その中で一番印象に残っているお客さんは、峰木さんという方です。

なぜなら、峰木さんに対して最初に会ったときにゴルフバックが目についたので、「私もゴルフをやっているんです。」と些細な話を広げた結果、硬い表情だったのが、笑顔になって話してくれたからです。

この経験を活かして後は、周りの状況に常に気を配って活動していきたいと思っています。

■私は、生命保険、損害保険、投資信託の営業の仕事をしている西川です。今、クリアしたいことは、お客さんの話を聞いて、その人が何を考えているか、知っていききたいということです。

先月は、クリアしたいことを実践したことで、3件の投信の口座の開設という結果が出ました。

その中で一番印象に残っているお客さんは、田中さんという方です。なぜなら、田中さんとこれから人生をどういう風に生きていくかという些細な話を広げた結果、お金のことだけでなく健康やご夫婦の目標を笑顔で話してくれたからです。

この経験を活かして後は、人の話を仕事面以外でもいろいろ聞いていこうと思います。

■私は、生命保険代理店の仕事をしている古川です。今、クリアしたいことは、お客さんへの架電数を増やすことです。

先月は、15件架電したことで、4件のアポが取れて、3件の契約という結果がでました。

その中で一番印象に残っているお客さんは徳川さんという方です。

なぜなら、徳川さんのご主人の話をする時の笑顔に対して、些細な話を広げた結果、誕生日にプレゼントをどう攻略するかとか、そういうご夫婦の話をたくさん聞かせていただけたからです。

この経験を活かして後は、笑顔を気にしながらお顔とかも気にしていきたいと思っています。

■私は、保険のコンサルタントの仕事をしている黒木です。**今、クリアしたいことは、気にかける電話を増やすことです。**

先月は、110件の『あなたレター』を送ったことで、生命保険2件の契約をいただくという結果ができました。

その中で一番印象に残っているお客さんは井ノ口さんという方です。

なぜなら、井ノ口さんの家の前のお花がキレイに咲いているので、「いつもキレイにされていますね。」という些細な話を広げた結果、「お花はキレイだけど、家の建て替えとかいろんな事情があるんだよ。」といろいろと不満を言いながらも、笑顔で話してくれたからです。

この経験を活かして今後は、些細な話をきっかけにして話を進めていこうと思います。

■私は、ふすまや障子の貼り替えの仕事をしている飯塚です。**今、クリアしたいことは、作業の時間管理です。**

先月は、知り合いの方にあいさつ回りをしたら、数件の紹介をいただくという結果が出ました。

その中で一番印象に残っているお客さんは、岡野さんという方です。

なぜなら、岡野さんに対して些細な話を広げた結果、「梅雨時なのでふすまの動きがちよっと硬いのよね。」と言われ、ふすまと障子の貼り替えの依頼をいただいたからです。

この経験を活かして、今後も細かいことを聞いていきたいと思っています。

■私は、生命保険の仕事をしている中辻です。**今、クリアしたいことは、プロの気にかけるをスムーズにすることです。**

先月は、『あなたレター』を150通送ったことで、1件の契約という結果が出ました。

その中で一番印象に残っているお客さんは、福井さんという方です。

なぜなら、福井さんの「保険でお金を積み立てたてない方がいいという話を聞いたんですけど・・・。」という些細な話を広げた結果、「中辻さんの話が納得できました。」と、笑顔でご契約いただけたからです。

この経験を活かして、今後はお客さんをスポットライトを当てて、小さな話を積み上げていきたいと思っています。

■私は、生命保険と損害保険の営業の仕事をしている坂本です。**今、クリアしたいことは、ご紹介をいただいて、大切なお客さんの身近に立ってお役になっていくことです。**

先月は、約37件ぐらい面談をして、数件の契約をいただくという結果が出ました。

その中で一番印象に残っているお客さんは白井さんという方です。

なぜなら、白井さんに対して、今契約しているものの経緯を聞いた時に、「住友生命さんと関係がある。」とボソッと言われたので、「何のことですか？」という些細な話を広げた結果、私たちが配っている物品のタオルを作っている会社にお勤めで「バイタリティーと印刷をしたやつをいっぱい作っていますよ。」と話をしてくれて、うちの会社と繋がっているということが分かりました。それで、「これからタオルを配る時は、白井さんのことを思い出しますよ。」と話をして、保険の契約にはならなかったけれど名刺をただけて、印象深かったからです。

この経験を活かして今後は、お客さんの何気ない話から広げて、お客さんがいっぱいしゃべってくれるようにいろいろ聞いていきたいと思っています。

ほんの小さなきっかけから契約につなげる方法

ほんの小さなきっかけから契約につなげるためには、「お客さん自身がまだ表面化していない困り事や希望することを見つけること」と1ページでお伝えしました。

しかし、実際にやってみたとき、「雑談だけでおわってしまった」「相手の感情にフォーカスしてるつもりでしたが放置してしまった」「プロの気かけを急ぎすぎてしまった」りすることがあります。

そこで今回は、雑談からどのようにして契約につなげるのか具体的な話をお届けします。

「そもそも雑談が盛り上がらない」というのも「プロの気かけのタイミングが分からない」というのも、共通した原因があります。

それは、自分にスポットライトを当てているからです。相手にスポットライトを当てることで雑談は盛り上がり、プロの気かけのタイミングに迷うことはなくなります。

では具体的にどのようにすれば、相手にスポットライトを当てられるようになるかを対談を交えてお伝えしますね。

Yさん「無口な人でも喋ると快になるんですか？」

木戸 「無口な人のほうが普通人の倍、快の気持ちになると理解して間違いないです」

Yさん「つまり質問が大切ってことですね？」

木戸 「そうです。興味を持って質問することで。もしYさんが話していることを相手が興味を持って聞いてきたら嬉しいですよ？」

Yさん「確かに嬉しいです」

木戸 「相手にスポットライトという言葉をもっと簡単に言うと**相手を笑顔にすること**です」

会話が盛り上がる雑談は喋ることではない？



Yさん「雑談が盛り上がらないのは、口下手だったり雑学がないからではないですか？」

木戸 「それはYさんが喋ろうとしてますよね？そうではなくお客さんに喋ってもらうようすることが重要ポイントです」

Yさん「雑学も必要ないということですか？」

木戸 「そうです。自分ではなく、いかにしてお客さんにたくさん喋ってもらうかというのも相手にスポットライトを当てた考え方ですよ」

Yさん「なるほど、そういう考えなんですね」

木戸 「こう考えたらいいです。**人は基本、人の話を聞くより喋るほうが快の気持ちになる**」

いい質問ができてるか気になる本当の理由

Yさん「でも、その興味を引き出すようないい質問が思いつかないんですよ」

木戸 「実は、それが自分にスポットライトを当てた考え方なんです」

Yさん「え？どういうことですか？」

木戸 「いい質問＝変な質問をして変な人と思われたくない、という気持ちはないですか？」

Yさん「そう言われると…。確かにこの考えは自分にスポットライトが当たってますね…」

木戸 「ではどうしたらいいと思いますか？」

Yさん「いい質問をしようとは考えず、**とにかく質問をする**ということですか？」

木戸 「50%OKです。あと半分は**笑顔**です」

Yさん「なるほど、笑顔を目指してとにかく質問をするということですね」

木戸 「何を聞けば笑顔になるかは聞かない限り分からないことなので、良い質問とか悪い質問というは関係なく、興味を持って質問をすればそれでOKなわけです」

プロの気かけの タイミングはここ！



Yさん 「ところで、そこからプロの気かけを言うタイミングはどうしたらいいんですか？」

木戸 「お客さんが興味のある話をどんどん深堀りする質問をすれば、お客さんは饒舌になって笑顔になりますよね？」

Yさん 「そのタイミングということですね！」

木戸 「そうです。饒舌になっているのは笑顔マックスの状態ですからね」

Yさん 「じゃそのタイミングで『ところで以前にこんな話があったんですが〜』とプロの気かけを言えばいいですね？」

木戸 「2つのパターンがあります。1つは今Yさんが言ったパターンで、もう1つは雑談から必要性や希望が見えてくるパターンです」

Yさん 「そういう場合もありますよね。そんなときはどう話を進めればいいんですか？」

木戸 「前号でお伝えした**確認**です。常に確認です」

Yさん 「なにか具体例はありますか？」

確認の連続で相手の 考えが見えてくる

木戸 「たとえば先日の講座でやったロープレで若林さんがお孫さんに会うためにワクチン接種した話がありましたよね」

Yさん 「嬉しそうに若林さん話してましたね」

木戸 「そこで私だったらお孫さんの教育に対する考え方を若林さんに聞きますね」

Yさん 「どんなふうにはですか？」

木戸 「ちゃんと大学を卒業させたい派か？お孫さんの自由にさせる派か？を聞きます」

Yさん 「それは面白いですね」

木戸 「大学を卒業させたい派だとしたら、次に若林さんの教育の考が娘さん夫婦に影響力があるどうかを確認します」

Yさん 「お孫さんの教育のことに若林さんが口出しできるか、ということですね？」

木戸 「そうです。口出しできるとしたら莫大にかかる大学の教育費を援助する派か？娘夫婦に用意させる派かを確認します」

Yさん 「なるほど。それが援助する派だったら、『以前に、お孫さんが将来、大学に入るとき自由に選べるようにしておきたい、という方がいらしたんですが若林さんはそういった心配は大丈夫ですか？』と聞く感じですかね？」

木戸 「いい感じです(^)」



ここに焦点を当てれば ものごとが好転する！

このように何かを言ったら必ず笑顔になる質問は存在しませんので、何を聞いたら笑顔になるかを探ることが大切です。プロの気かけも、YESを引き出すものではないので、事例にあったように何度も確認していくことが大切です。

それがもし、笑顔になってもらうのに何を質問したらいいか分からないとか、どんなプロの気かけを言ったらいいか分からないというのは、自分にスポットライトを当てているからです。

上手に質問ができなかったらカッコ悪い…、プロの気かけをして大丈夫と言われたら自分が傷つく…という気持ちどこかがあるとプレーキが掛かります。

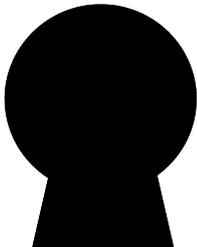
そういったときは、お客さんの笑顔にだけ焦点を当ててみてください。すべてが好転し始めますよ！

※ポイント
**お客さんの笑顔にだけ
焦点を当てよう**

フォローアップ講座のアンケート ありがとうございました！

今月も、たくさんのご意見・ご感想をいただきましてありがとうございました！これからも、どんな小さなことでも結構ですので、あなたからのお声をおまちしております。よろしくお祈りします！





実践チャートを確認して、フォローが足りなかったのを再確認。もっと接触をふやしていきます。

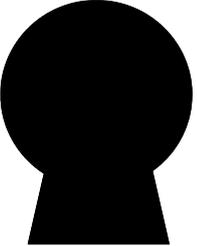
長谷川清巳さん

一度、習ったとしても、それを毎回頭に入れて行動しているかということ、忘れているときが多いのが現実ですね。私も常に意識を途絶えないようにスタッフと毎回、確認するようにしています(〇)

木戸一敏







会話の中で自分がこの話をしたいなという気持ちを持って話を続けるとお互い話が盛り上がらないで終わってしまうので、相手の話を聞くことに集中することに意識して会話していくことの大切さを勉強できました

ぶーにゃんさん

ぶーにゃんさん、ありがとうございます^^自分の話をしたい=求める態度、から相手の話を集中して聞く=与える態度への気づきが素晴らしいです！ゴールは相手の笑顔とワクワクです。気にかけて話せば大丈夫です□話を聞くことを楽しみましよう！

若林慶太



8月のZOOMフォローアップ講座 お知らせ

【開催日時】

ZOOM：8月18日（水）第1部：14時～16時 第2部：17時～19時

▼ テーマ【レターセットにプラス「あなたの最強分身ツール」を作って一目置かれる方法】

8月18日（水）開催のZOOMグループコンサルに参加希望の方は、後日配信されるメールよりアクセスしてください。まだ一度もZOOMを使ったことがない方は、こちらの手順でZOOMをインストールしておいてください。

<https://moel.biz/abt/zoom-install/>

編集後記

今月の“実践！みとめ道場”はいかがでしたでしょうか？先月の健康診断で過去最高の体脂肪率を記録してしまいました。。。もはや言い訳ができないレベルです。というわけで2週間前から足踏みペダルを始めました。毎朝30分間やっていますが汗だくになり気持ちがいいです！効果でるといいな～次号は7月30日に発行します！お楽しみに！（西垣☺）

モエル塾

発行責任者：モエル株式会社 西垣 香里

〒336-0022 さいたま市南区白幡6-12-1 ハイアウル202

モエル株式会社（受付時間 月～金 10時～17時）

Tel 048-627-6991

メールアドレス nishigaki@moeljyuku.jp

ホームページアドレス <http://moeljyuku.jp/>