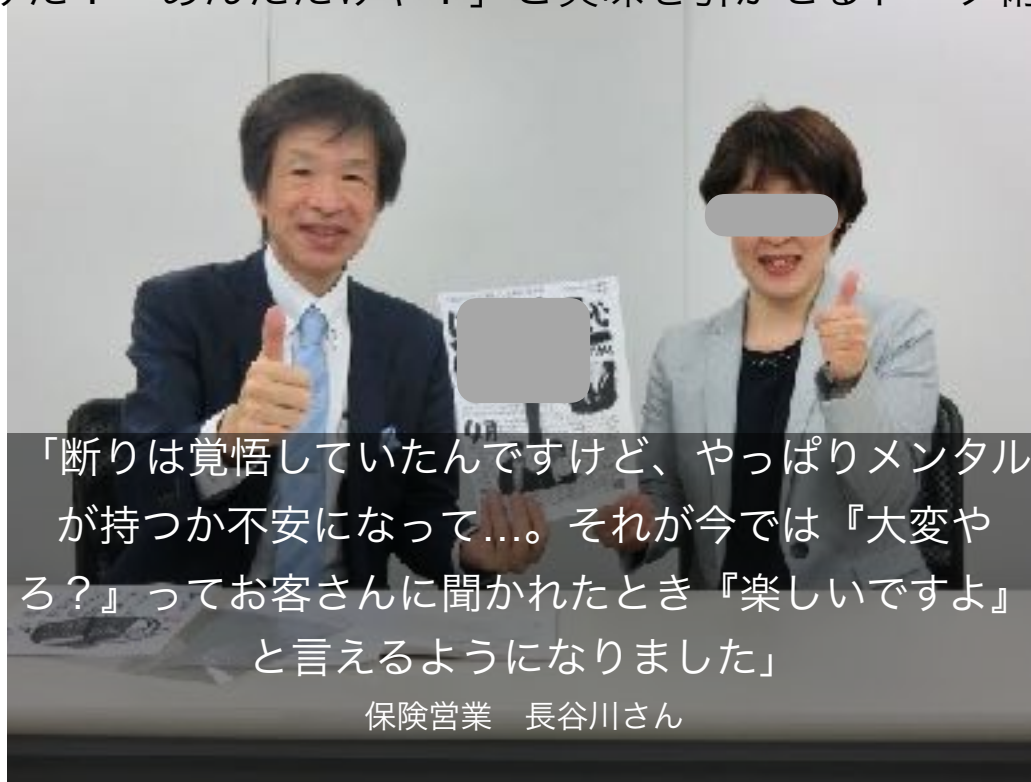


■ 最強集客メソッドフォローアップ塾CD講座vol.149

保険営業が大キライなのに入社4ヶ月で2000万円を売上げた！「あんただけや！」と興味を引かせるトーク術と



「断りは覚悟していたんですけど、やっぱりメンタルが持つか不安になって…。それが今では『大変やる？』ってお客さんに聞かれたとき『楽しいですよ』と言えるようになりました」

保険営業 長谷川さん

大嫌いだった営業の仕事が、ある人と出会い営業にチャレンジしようとするが周りには「大変な仕事だ」と大反対。それでも営業の世界に飛び込んだ長谷川さん。しかし断りがディーブローのようにチクチクと心に効いてくる。

それが3ヶ月集中プログラムに参加したことで入社4ヶ月で2000万の契約を取るといふ快挙を遂げた。その秘密を長谷川さんに伺う。

▼営業は大嫌いだったが、人に喜ばれるような営業マンと出会って見方が変わった。

ー 長谷川さんは入社4ヶ月ということですが、前職は何だったんですか？

半導体の設計です。

大学を卒業して、会社に就職したんですが、その会社を一度退職して、派遣という形でいろんな職場を渡り歩いて、合計で17年間やっていました。

でも最後に派遣されたところの社風が、おしゃべりをしたらダメというところで、私はお喋りをするのが大好きなので、ちょっと合わないな、という感じで、それに17年もやっていたので、新しいことにチャレンジしたくなって、その仕事を辞めたんです。

ー そもそも営業の仕事が大嫌いだったんですよね？なぜですか？

車のディーラーに主人と行った時に対応してくれた営業マンが、すごく私にグイグイ来る感じの人で、主人と話してくれればいいのに、私に話しかけてくるんです。

奥さんと仲良くなれば財布の口が緩む、という戦略だったのかもしれないですけど、とにかく目が突き刺さるくらい、奥の方まで見透かされている感じがして、すごく怖かったですよ。

ー そんな嫌な経験をしたのに、なぜ保険の営業マンになったんですか？

ベビーマッサージと言って、乳幼児にマッサージをすると、血流が良くなるという会に参加したんです。それは喫茶店の広間でやるんですけど、そのお店にたまたま保険の営業マンの方がいらっしゃって、私たちのために保険と関係ないアドバイスをしてくれたんです。

「出産のときにかかった費用は、請求すれば給付金がもらえるのに、しない人が多い。ご存知ですか？」みたいに。

私は丘の上に家があるんですけど、火災保険で水害に関する保障もいくらか入っているんですけど。でも丘の上だから水害の心配はない。それを教えてもらって、見直したら、何十万か返ってきたんですよ。



ー 以前のディーラーの営業マンとは印象が全然違ったんですね。

そうなんですよ。

だから、違う仕事をやろうと思った時に、ああいう人みたいになりたい、と保険の営業がパッと頭に浮かんだんです。

ー それで保険の営業をしようと思って、その人に相談したんですか？

相談しましたが、全力で止められました。「厳しい世界だし、飛び込みは大変だし、ノルマのある世界だから大変ですよ。」と。収入もすごく差が出ますよ、と。

でも、そういうことは全部知っていたし、転職サイトの口コミとかを読んでいたので、覚悟はありました。

とにかく、私の方がいろいろ教えていただいて嬉しかったように、いろんな人と会話ができて、喜んでもらえるのであれば、厳しい世界かもしれないけどやってみたいと思ったんです。

▼保険の営業マンになって飛び込みを始めたが、なかなか成果は上げられなかった。

ー けれど、実際保険の仕事をやった前には知りませんでした。どうして？

ある程度覚悟を持って入ったので、こんなもんだろうな、とは思いました。

プレッシャーもありましたけど、考えても分からないことは考えない、結局お客さんが解決してくれないとダメなので、とりあえず動いて、ダメだったときも納得がいくんじゃないかなと思いました。

お客さんを10件回ったら、1件は笑ってくれるところがあるかもしれないし、お客さんと話せることが楽しいので。

ー 自分の思い通りのことができる、という面白さを感じたってことなんですね。

お客さんはどういうところを回っていたんですか？

会社が用意してくれた法人の名簿を渡されて、新規の規模が10人から20人くらいの

会社に飛び込みしました。

とりあえずメンタルを鍛えようと思って、最初の10件は電話をかけて、断られるのに慣れてきたら、「よし、行こう！」ってピンポンしに行きました。

断られるのは覚悟していたんですけど、やっぱりボディブローのようにチクチクと心にきいてきましたね。自分でも「笑っているけど、メンタルが持つか？」と。



－ 飛び込みに行けずに足が止まることはなかったですか？

止まる日もありました。そういう日は1日喫茶店でぼーとしてました。

そして、自分の気持ちを書きとめて、他の人はどうしているんだろうとか、想像して先輩たちに聞きまわりました。

でも、「しゃべれないんです。」と相談しても「大丈夫、しゃべれるって、慣れる、慣れる」って言われたりして、とにかく件数をこなそうと思いました。

－ それでも2ヶ月間、結果が出なかったんですね？

難しいかな、と思った時に、さっきの保険の営業マンの方とたまたま会う機会があって、営業のノウハウの本をいっぱい貸してくれたんです。その中に木戸先生の本があって、「保険のことを1個も語らないのが斬新！」と思って、メルマガを登録したんです。

▼実践塾に入り『あなたレター』を始めたら、初めて契約が取れた。

－ それで、最強集客メソッドのプログラムに参加したんですね。

本を読んで、その日のうちにチラシも自己流で作って見たんですけど、プログラムは全然違うと事前説明会で言われたので、ものすごい好奇心がムクムクと湧いてきて、参加することにしました。

金額が高いのには躊躇しましたが、とにかく1/50の反響というのですごくやってみたいという気持ちになったので、頑張ってみようと思いました。

－ 実際に作ったツールをお客さんに渡してみて、どうでした？

明らかに今までと反応が違うので、ビックリしました。

今までの情報冊子とか商品のチラシとかはすぐに断られていたんですけど、断るすきがないくらい、インパクトがあったんでしょうね。

－ 4か月目でドーンと結果が出たという話を詳しく聞かせてください。

家族経営で車の整備修理をやっている会社なんですけど、飛び込みで行ったときは、電話中だったので、レターを置いて帰ったんです。

そして、2～3日後に行ったときには、やっぱりレターを見てなかったのが、改めて社長さんにお渡ししたんですけど、「こんなの作っているんだ」と、ちょっと興味をもってくれたんです。

でも、「俺、危険スポーツやっているから、保険には入れないよ。」と言われて、「そうなんです？ちょっと調べて、また来ます。」と帰りました。 『あんたが一人でやり！』と契約してくれたんです。」

そして3回目に行ったときに、その社長さんはレーサーをやっているんですけど、「サーキット内での後遺障害は出ない。」と謝りに行ったら、「長谷川さん、頑張って調べてきてくれたし、他の事故だったら出るんやろ？」と言って、契約してくれたんですよ。

— その契約の時は先輩を同行したんですか？

いや、社長さんから「あんたが調べて来てくれたんだから、あんたが一人でやりなさい。」と言っていただいて、私一人で契約したんですよ。

— 普通は、新人だとなんかの間違いがあつたら大変だから、上司を必ず同行させるんですが、お客さんがそこまで言うてるなんて、そういう関係ができていたんですね。

そうですね。そういう関係も出来ていたのか、私も必死に調べたので、たくさん学べましたし、なんかストーンと自分の中に落とし込めた感じでした。

— 初契約になった時の気持ちはどうでした？

信じられない感じでしたね。一人で契約までいけたので、何が何でもこの社長さんをサポートし続けなければいけないという責任感もあります。

このことは本当に有り難かったですし、一生忘れられない記憶になると思います。

▼お客さんと話すことが“楽しく”て、“ワクワク”すると、言えるようになった。

— 先ほど、“楽しい”とか“ワクワク”とかそういう言葉を使うようにしているとお聞きしたんですが、どういう時に使うんですか？

お客さんによく「この仕事大変やる、こんなに苦労して、嫌われて、心へこんで、大変やる」って言われるんですよ。

その時に「えっ、楽しいですよ、この仕事」って話します。

自分が知らない体験の話聞けるので、「そんなこと、あつたんですか？」って会話できるのは“ワクワク”しますよって。

「なかなかいないよ、そんな人」って言われますけどね。



— あと“笑顔”という言葉もよく使うとか。

『あなたレター』を手渡しするとき、「笑顔になっていただける新聞をお持ちしました。」って言ったり、笑顔が出てない社長さんに「笑顔が素敵ですね。」って言っちゃってます。

「笑顔、出てないやろ！」 「今、笑顔ですよ。」なんて。

— **そういう言葉をより使うようになって、お客さんや自分の変化はありますか？**

私も楽しくて、へこむ日が本当になくなってきましたね。

事務所でも、周りの新人さんはへこむことを言っているんですけど、私は一人で笑っているんですよ。

— **初めてこの世界に入って断られてばかりの連続でへこんでいる人、長くやっけてもへこんでいる人はいっぱいいると思うんですよ。**

そういうへこんでいる人に何かアドバイスするとしたら何て言いますか？

せっかくこの道でやろうって入られたわけですから、楽しんでやれる方法があるということに気付いてほしいですね。

私はこのメソッドを勉強して、自分にとって財産になると思っていて、人を見る力もすごくつきましたし、それはお客さんにとってもプラスになるんですよ。

いろんなツールを使う、使わないかは自分で選べるので、みなさんも楽しんで回れるようになってもらえたらいいな、と思います。



— **さっき言われた“楽しい”とか“ワクワク”とか前向きな言葉を意図的に使うことによって、楽しくなれますよね。**

そうですね。本当に毎日楽しいです。

— **今日は長谷川さんから、すごく重要なキーワードがいっぱい聞けました。落ち込んだ時には書いてみる、先輩にたくさん聞く。この業界に覚悟を持って入った。お客さんとの接触頻度は高くする。**

そういう上手くいくヒントが話の中にいっぱい詰まっていますので、この対談を何度も聞いていただきたいと思います。

今日は、お忙しい中、ありがとうございました。

ありがとうございました。