

代理店経営情報

シンニチ代理店版

前回は、営業マンが対面で情報提供を行う効果的な方法についてお伝えしました。今回は、セミナーや勉強会を通じて情報提供を行うことの価値とその効果について、詳しくご紹介したいと思います。

「訪問時に効果的に」 情報提供する方法

情報提供の 4つの分類

まず、情報提供の全体像を確認するため、「図1」を行う方法についてご紹介いたします。

セミナーに チャレンジする価値

私は、これからの保険代理店は、セミナーを積極的に開催し、保険の必要性やリスクマネジメンツの重要性をしっかりと伝える取組みが必要不可欠だと考えています。セミナーを通じて、保険代理店の価値を伝えていくのです。確かに、セミナーを開催するにはいくつかのハードルを越えなければなら

「情報提供型の営業」で マーケットを開拓 する方法

シリーズ2



株式会社ブレインマークス

代表取締役 安東 邦彦

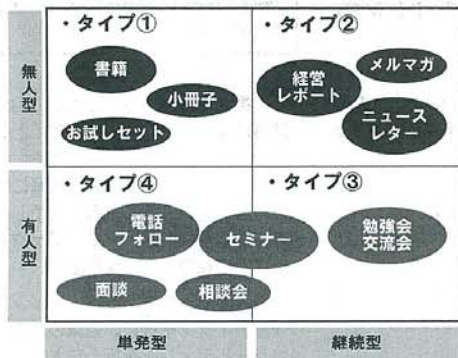


【プロフィール】

“情報提供型”営業を支援するマーケティング・コンサルタント/保険代理店のブランド化・営業の仕組み化を提唱している。著書:「営業のミカタ」運営組織:保険と保険営業の社会的価値研究会

http://www.hoken-kachi.com/

【図1】情報提供方法の活用分類



伝える取組みが必要不可欠だと考えています。セミナーを通じて、保険代理店の価値を伝えていくのです。確かに、セミナーを開催するにはいくつかのハードルを越えなければなら

セミナー開催が もたらす価値

セミナー開催には、様々なメリットがあります。その最大のものが、お客さまとの関係性に変

化があらわれるという点です。「私は話が下手だから」、「講師をやるカラでは無い」とおっしゃる方もいらっしゃるかもしれません。しかし、無理をしてまであなたが講師をする必要はありません。

情報過多が混乱を深める
代理店の皆さまの中に

それは、あなたが行うべきことは、顧客の抱える課題を共有し、その課題を解決する環境づくりです。例えば、生前贈与の話や相続の話、税理士を講師に、うつ病や労災のリスクマネジメントの必要性を伝えたいのであれば、社労士を講師に迎えるべきです。その姿勢にお客さまは感謝し、あなたの存在価値が高まるのです。

なぜ今、保険代理店に
情報提供が必要なのか？