

保険価値研究会、代理店経営セミナー開く 情報提供型営業のポイントなど考察



保険価値研究会は11月5日、東京・霞が関の東京倶楽部ビルディングで、代理店経営セミナー「保険代理店の『情報提供型』の営業」実践セミナーを開催、30名が参加

講師に㈱アレインマークス代表取締役の安東邦彦氏を迎え、保険代理店等約30名が参加した。同セミナーでは、第1部「なぜ、保険営業に『発想』の転換が必要なのか」、第2部「発想の転換に必要な3つの視点とは」、第3部「情報提供型営業の実践事例」の構成で行われた。第1部では、「時代変化と業界変化の再確認」をテーマに、代理店に求め

られる3つの発想転換について、顧客の変化、通信インフラ整備に伴う時代変化、営業の在り方そのものの変化、保険業界の変化、保険会社のマーケティング戦略の変化などについてを解説し、代理店に求められる「情報提供の基礎」「顧客の状況とマーケット把握」のあり方に言及し、そのためには情報提供型営業で現状の活性化を図るために「土台」を形成して、「新規・既存」のマーケットを創造する必要性を説いた。第2部では、発想を変え

て、顧客に情報提供を行うための基礎、顧客との関係をどのように分類するかなどを具体的な事例で解説し、情報提供型営業の実践ポイントに参加者とともに考えられた。第3部では、「情報提供の積み重ねで、営業環境が変わった」「顧客を育てる活動で自分マーケットを構築した」「既契約者への追加提案のイメージがわいた」「紹介依頼がうまくいかなかった理由とは」などの活動事例を紹介し、自社代理店としてどのように考えるかを参加代理店とともに討議した。最後に「お客に選ばれる保険代理店になるために必要なこと」について、同セミナーを振り返りながら再確認した。