

保険募集人向けオンラインサロン開催

トップセールスが「成功の秘訣」紹介

ホロスプランニング

ホロスプランニングは現在、全国の保険募集人を対象としたオンラインサロン形式の研修を実施している。同社代表取締役

会長の堀井計氏と、所属するトップセールスが講師を務め、月ごとのテーマに沿って保険提案で成功する秘訣(ひけつ)や高い実績を維持するためのポイントなどを紹介する。オンライン

6月5日に行われたオンラインサロンでは、長年高い実績を挙げている同社東京オフィス所属の梅澤三央氏が「自然な会話から保険提案につなげる『梅澤流ライフプランニング』」と題して、医療

6月に行われたオンラインサロンの勉強会で学んだことを実践した参加者からは「医療保険を以前よりも3倍高く売れるようになった」「お客さまを想った言葉を掛けられるようになったことにお客さまからの反響もあり、楽しんで仕事ができるようになった」といった声が寄せられている。



講師を務めた梅澤氏(左)と堀井氏

インによる毎月1回の勉強会と毎週行われる振り返り会を組み合わせたこと

梅澤氏は冒頭、勉強会の目的について説明し、「私の目指す商談のゴールは、自分らしい商談をすること、『この人だったら何でも話してもいいな』と思ってもらえるような雰囲気をつくること

後半は、分散投資の重要性を理解してもらいつつ顧客の必要保障額を提案し、具体的な医療保険の商品説明へと段階的に進めていく際のポイントなどを、実際に顧客に提示する医療保険の設計書を示しながら解説した。また勉強会の最後には、受講者の感想を聞いた

梅澤氏の講習を終始隣で聞きながら、途中で受講者の理解を深めるための質問や、自身の経験を交えた補足説明を行っていた堀