



- ◆ 損保、生保どちらも増収できる様に。
 - ◆ 生命保険をお客様に推めるのは苦手としていたが、今日のお話を聞いて、何とかやって行けそうです。
 - ◆ コンバージョンの活用の話は個人契約だと良い部分の反面リスクもあるような気がしました。
 - ◆ お客様側からすると保障も必要だけど保険料が・・・というのが現状です。オリジナル話法は作っておきたいと思います。
-
- ◆ サプライズ話法の活用と、コンバージョンの知識をしっかり身に付けたい。
 - ◆ クロスセルの切り口の方法、参考になりました。
 - ◆ 損保のサプライズトークから生保へ入って行く話法は、今後使わせて頂きます。勉強になりました。
 - ◆ サプライズを使っただけの切り口で、生保を話す簡単さが分かりました。ロープレを練習し、スムーズに話せる様に取り組んでいきます。
 - ◆ サプライズトークを基に生保への話しに眼を向けさせるという手法は武器として使えると感じました。
 - ◆ 損保サプライズ→生保サプライズの流れを作り上げれば、生保はそんなに苦にならない、わかりやすい手法だと思う。
 - ◆ サプライズ、具体的な話法等勉強になりました。面白かったです。冷房寒すぎです！
 - ◆ 定期保険のコンバージョンは、自分自身サプライズでした。
 - ◆ アドバイザー(アドバイス)の必要性和期間延長とコンバージョンを聞いただけでも大変勉強になった時間になりました。
 - ◆ 保険の裏話しは確かにお客様の興味をひくと思った。そこから生保の裏話しもしつつ相談をしてもらえる環境をつくっていきたい。
 - ◆ コンバージョンの活用方法。話法を知ることができただけでも今日は大収穫でした。ありがとうございました。

- ◆ 内務事務職なので顧客に直接セールスする機会はないのですが、営業担当者に伝えて共有したいです。
- ◆ 生命保険の話を聞きたくない人に対してどうしたら話をきいてもらえるか、までの前おきが長かったです。
- ◆ サプライズ話法をもっと深くききたかったです。途中で、現在加入している方で満期をのばす・・・それより、全く興味のない人を興味をもってもらえるのか、それをききたかったです。
- ◆ 銀行の窓販については、もっと売っていると思っていました。サプライズですね！
- ◆ 変換については、法人契約で使える手法(話術)だと思いましたね。
- ◆ 生保の話をスムーズに損保→生保へと聞いてもらえるよう話法を勉強していきたいと思いました。
- ◆ 生保提案の障害が共通しており、また打破するヒントが得られました。
- ◆ とても科学的ですばらしい内容だと思うのですが、的がしぼりづらく理解するのに時間がかかった。
- ◆ 通販、ネット販売より、身近な生保アドバイザーとしてお客様の理想に近い提案をしようと思います。生保大好きです。
- ◆ 保険金支払い時の問題提起を行うコンバージョンの活用などの説明などを行っていききたい。アドバイザー型の仕事をしていききたい。
- ◆ 損保ならではのサプライズ話法、そこから生保へつなげて行く手法は勉強になり、自分なりの話法を確立させようと思います。
- ◆ 自分なりのサプライズ話法を確立させて損保から生保への話題提供とお客様への気づきを与える事ができると思う。即実践してみたいと思う。
- ◆ 知識として知っていた変換制度をトークに組み入れる手法に感動した。
- ◆ 顧客の販売心理再確認したところ、サプライズを顧客に投げかけ、今後活かしていきたい。
- ◆ サプライズでガッチリ！！損保から生保へ、スムーズに行けますね！！

