

LOジャパン
鈴木教夫
の

銀行行員向け 金融商品の販売力をアップする

セミナー形式

～どんなタイプのお客様ともこれで完璧～

- ・ 半日の研修で、
行員： 苦手なお客さまを知り、克服方法を学びます。
成約率の底上げに直結します。
管理職： 部下とのコミュニケーションが活発で円滑になります。
- ・ ビジネスの場で、すぐにお客さまをタイプ分けできるようになります。
- ・ 各タイプのお客さまが共感しやすい話し方や提案のすすめ方を学びます。
- ・ 金融商品販売に特化した例話により、翌日からそのまま活用できます。
- ・ 外資系生命保険会社で25年以上支持され続けているプログラムです。

■「友好的タイプ」のお客様には・・・
毎日のように支店においでになる鈴木様（60歳・女性・自営業）に投資信託をおすすめすることとした。
鈴木様は穏やかで、とてもお優しい方である。

BK: ...という商品でございます。
いかがでございますか？私は鈴木様にはこちらのプランAをおすすめします。
鈴木: そうねえ...。良いのはわかるけど...。Aプランの方が私にあっているのね？どうしようかしら...。
BK: 鈴木様、今、お決めにならなくても結構でございます。大事な事でございますので、ご主人さまとよくご相談なさって下さい。
鈴木: あら、そうなの？ありがとう！じゃあ、主人と相談してみるわ。お手数掛けるわね。
BK: とんでもございません。来週あたり、またご連絡させていただきます。
鈴木: ありがとう。じゃあ、来週までに考えておくれ。お世話さま。

Point: 「なかなか決断できないお客様」(友好的タイプ)には、強く決断を迫らず、一旦「リリース＝時間を置く」ことで信頼を得ることができ、成約の角度が高くなります。

■「リーダー的タイプ」のお客様には・・・
地元で中堅の企業を経営する佐藤社長（55歳・男性）にアポイントが取れ、年金保険のご提案をすることになった。やり手の経営者であり、ちょっと恐い感じではあるが、決断は早いことで有名である。

BK: 佐藤社長、今日はありがとうございます。
さっそくでございますが、ご説明させていただきます。
本日ご提案いたします商品は、結論から申し上げますと社長の老後の生活を完璧にカバーできるものでございます。
佐藤: ほう～。それはおもしろい。どんな商品なの？
BK: はい。ご説明いたします。.....
佐藤: これはどういう意味なの？.....
[何度かやり取り]
BK: 社長。他にご質問はございますか？
鈴木: ない。
BK: では社長。AプランとBプランでございます。
どちらがよろしいでしょうか？今、お決め頂けますか？
佐藤: そうだな。今回はAプランで行こう。
BK: ありがとうございます！

Point: 「リーダー的タイプ」のお客様には「結論話法」を使い、商品のメリット、デメリットを簡潔に伝えます。
質問には短く、簡潔に答え、最後は決断して頂くために「二者択一」の方法を使うことが有効です。

それぞれのタイプのお客様に対して、
適切な対応で、成約率は大きく変わります。

時間	金融商品の販売力をアップするセミナー (PRタイプ)	
09:00	3時間版	1日研修版(参考)
10:00		10:00~10:30 対人関係を考える 10:30~11:00 自己分析
11:00		11:10~11:10 休憩 11:10~12:00 各タイプの解説
12:00		12:00~13:00 昼食
13:00	13:00~13:50 自分のPRタイプを知る(自己分析) 13:50~14:00 休憩	13:00~14:00 タイプ判定(演習)①
14:00	14:00~14:50 各タイプの解説 14:50~15:00 休憩	14:00~14:15 休憩 14:15~15:00 タイプ判定(ビデオ演習)②
15:00	15:00~15:50 異なるタイプへの対応 販売シーンでの活用方法 15:50~16:00 振返りとまとめ	15:00~15:10 休憩 15:10~15:50 関係がこじれた時の特徴を知る 15:50~16:00 休憩
16:00		16:00~16:40 異なるタイプへの対応 16:40~17:00 販売シーンでの活用方法
17:00		17:00~17:15 振返りとまとめ

■ 金融商品の販売力をアップする (3時間版)

○セミナーの目的: 即効性のある販売効率の向上
苦手なお客さまを知り、克服方法を学びます。
成約率の底上げに直結します。

○副次効果: 参加者に対して期待できる効果
参加者同士のコミュニケーションの活性化
販売業務に対するモチベーションの向上

○対象: 銀行行員 全般

○提供形態: 研修形式(5~6名の島形式)

○時間: 3時間

○価格: ¥400,000- (50名まで)※

○ご用意頂くもの

- 運営事務局様:
研修会場、プロジェクター、ホワイトボード2枚
ピンマイク、配布資料の印刷(30頁程度)
- 受講者: 筆記用具、電卓

※50名以上: 追加料金¥8,000-/人が発生します。最大100名/会場。
※会場費、交通費・宿泊費、配布資料の印刷代は含みません。
※研修風景の録音・撮影につきましては、別途ご相談となります。
※受講者全員の診断票費用を含みます。質問票は回収させていただきます。

【研修講師】 鈴木教夫(すずき のりお)



早稲田大学卒
元スカンディア生命保険、執行役員営業副本部長

ソニー生命営業教育部の立上げに従事してから一貫して営業教育に携わり、社内教育の枠を超え、生命保険会社の代理店推進事業の一環として20年にわたり社内外の販売員を育成する。スカンディア生命時代には、銀行窓販の順次解禁、変額年金保険の国内販売開始などが重なり、全国の銀行・信用金庫の行員に対する販売教育を数多く経験。大手地銀、大手証券(メリルリンチ日本証券等)への研修は400回を超える。「金融機関の販売の現場」と「金融商品」に深く精通した鈴木が行う研修は、翌日から実践できる内容が多く、研修効果が目に見えて得られる研修として有名。

平成19年に独立。金融機関に対するヒューマンスキル教育を専門とした株式会社ラーニング・オーガナイゼーションの代表取締役として、主に金融機関の経営層からの様々なご相談、教育部門内製化の支援、ヒューマンスキル教育に特化した研修講師として広く活躍中。

■ 主な経歴:

ソニー・プルデンシャル生命 営業所長(MDRT登録)
ソニー生命 営業教育部 統括部長
同社 代理店営業本部 推進部統括部長
スカンディア生命 執行役員営業副本部長
ピーシーエー生命 取締役CDO(営業・マーケティング担当)

お申込み・お問合せ
株式会社ラーニング・オーガナイゼーション ジャパン
〒141-0031 東京都品川区西五反田3-15-8
受付担当: 企画部 志村(しむら)

TEL:03-5719-6195
<http://lojapan.com/>