

早川様契約までの詳細

まずは社長から決算書を見せていたくように努力します。

それには「決算書の見える化」をお話します。

つまり決算書を色分けします。（研修に参加すると判ります）

そしてBSとPLの解説です。

営業「社長すごいことがわかりました。御社の決算書を「見える化」したら現金と利益剰余金がいっぱいあることがわかりました。うまく活用されませんか？」

社長「なんのこと？」

営業「会社を守るしくみってご存知ですか？」

社長「知らないよ」

早「PLのこの経費の明細は・・・・・・・・・・ですよね」

社長「そうだね」

営業「じゃあ、この経費は使ったら戻ってきますか？」

社長「ん？・・・戻って来ないよね」

早「そうですよねー戻ってきませんよね。」

では、もし、経費が戻ってくるしくみがあったら興味ありますか？」

社長「そりゃ、知りたいよ」

営業「それはこの経費を使って、御社専用の小さな〇〇（研修で解説します）を作るんです。

この〇〇は経費を使えるんですよ」

社長「??（ちょっと疑い）」

営業「でも、この〇〇は特別な3つの使い方があるんです。」

- 赤字を回避
- お金を準備
- 退職金を準備

社長「すごいね。本当なら直ぐにやりたいよ」

営業「ではご説明いたしますね」

こんな風に商談が進んで、一気にまりました。

牧野先生に教えていただいた通りに話ただけで、

社長の方から「契約したい!」と言われてしまいます。

淡々と説明するだけで一切勧めていません。

今まであんなに苦労していたのが不思議なくらい、即決で契約になってしまいます。

法人マーケット攻略研修に参加して本当に良かったです。感謝しています。

株式会社早川保険事務所 早川明利様
