



# 保険業



徳島新聞富田専売所 徳島市富田橋4丁目6-4 電話0120-44-6106

## 👉 お仕事に役立つ3つのポイント



### ① 広告欄

取引先の会社や個人の勤め先の広告掲載があれば、訪問時の話題や連絡するきっかけになり、自然にお客様への関心が深い事をアピールできる。

### ② お誕生ご結婚お悔やみ ③ 経済・株式面

お客様のライフイベントをいち早く知ることにより、現状に添ったご提案をこちらからお届けできる。「情報とくしま」の欄からも地元のイベント情報などを会話に取り入れ、お伝えできる。

株価や経済ニュースをチェックして景況感や経済の知識を身に付けておけば、話題についていけるため、お客様からも信頼を得られる。

## 🗨️ 具体的な徳島新聞活用術

### ■ お金にまつわる問題解決のご提案に活用

徳島新聞には様々なお金に関する話題が詳しい解説と共に載っているので、お客様目線のご提案をまとめるヒントにしている。

るお仕事が多い。例えば建設業や製材業等であれば、雨の日にアポイントを取れば比較的客户のお邪魔にならずお話を聞いて頂ける。週間天気予報のチェックは欠かせない。

ど、地元ニュースを取り上げた記事にはお客様と共に喜べる情報が沢山ある。お客様の人生設計をする保険外交員は家族のように寄り添う気持ちが必要。ハッピーなニュース記事と一緒に喜べる最高の話題になる。



### ■ 天気予報からアポイントの予定を立てる

意外と天気に左右され

### ■ 幸せ記事で喜び共有

お客様が取材を受けられたり表彰された記事な



### ■ きょうの運勢を基に

多くの人に会うのが保険外交員の仕事。自ら会いに行く人を選ぶ時、どこに行けばいいのか迷った時は運頼み(笑)

予定の少ない日は「きょうの運勢」を参考にお客様との良縁探し。

保険業は顧客の問題解決、経済的安定を図ることを目的とし、生命保険の価値を伝え、提供する価値によって顧客の安心をつくることを目指しています。生命保険という形の上で、無商品販売する上で、いかに真剣に自分事としてお客さまに話を聞いていただくか、話を聞く席についていただくかが難しいと感じています。徳島新聞を読むことで、お客様との接点が見つけやすくなります。関係構築が楽になります。

所長 七田伸也



所長ひとこと

👍  
こんな活用法いかがですか？