

출발 2020!!

하루 한건 계약하는
실전영업 프로세스_01

우수 설계사의 공통점

강사 : 정 화 식



Contents Flow

과정개요

- 1 성공을 위한 새로운 희망과 새로운 각오를 다진다.
- 2 우수세일즈맨, 설계사의 공통점과 실천사항을 알아보자.
- 3 나를 스스로 분석하고 장점을 극대화 하도록 하자.
- 4 1일 1건 할 수 있는 실천사항을 알아보자.

기대효과

세일즈맨으로서, 우수사례를 통해 새로운 목표를 정하고
나도 할 수 있다는 자신감을 고양하고, 함께 제시된 방안을 실천하여,
반드시 1일 1건을 달성 할 수 있도록 하자!

새해에는 어떤 꿈을 꾸셨나요?

“꿈

= 건강, 여행, 행복, 일

= 내가 **간절히** 원하는 것

- 연봉 2배 하기!
- 계약 1일 1건 하기!



“ 그게 되겠어요? ”



자세가 "모든 것" 이다! (보물찾기)



꿈을 이루는 방법, 분명 법칙이 있다!

1. 새벽치성 (致誠)

- 기도의 힘, 자녀가 안다.

2. 하늘의 별똥별

- 간절한 소원, 순간의 선택!

3. Secret (씨크릿)

- 상상하기, 끌어당김의 법칙



질문1 어느 영업이 더 어려울까요?

자동차 VS 보험



질문2 이런 영업, 과연 가능 할까요?

- 자동차 세일즈맨 월 표준활동목표 6건
월 6건 × 12개월 = **연간 60대 !**

- 그렇다면,

1년에 416건, 가능할까요?

• 꿀씨가 1등 되다!

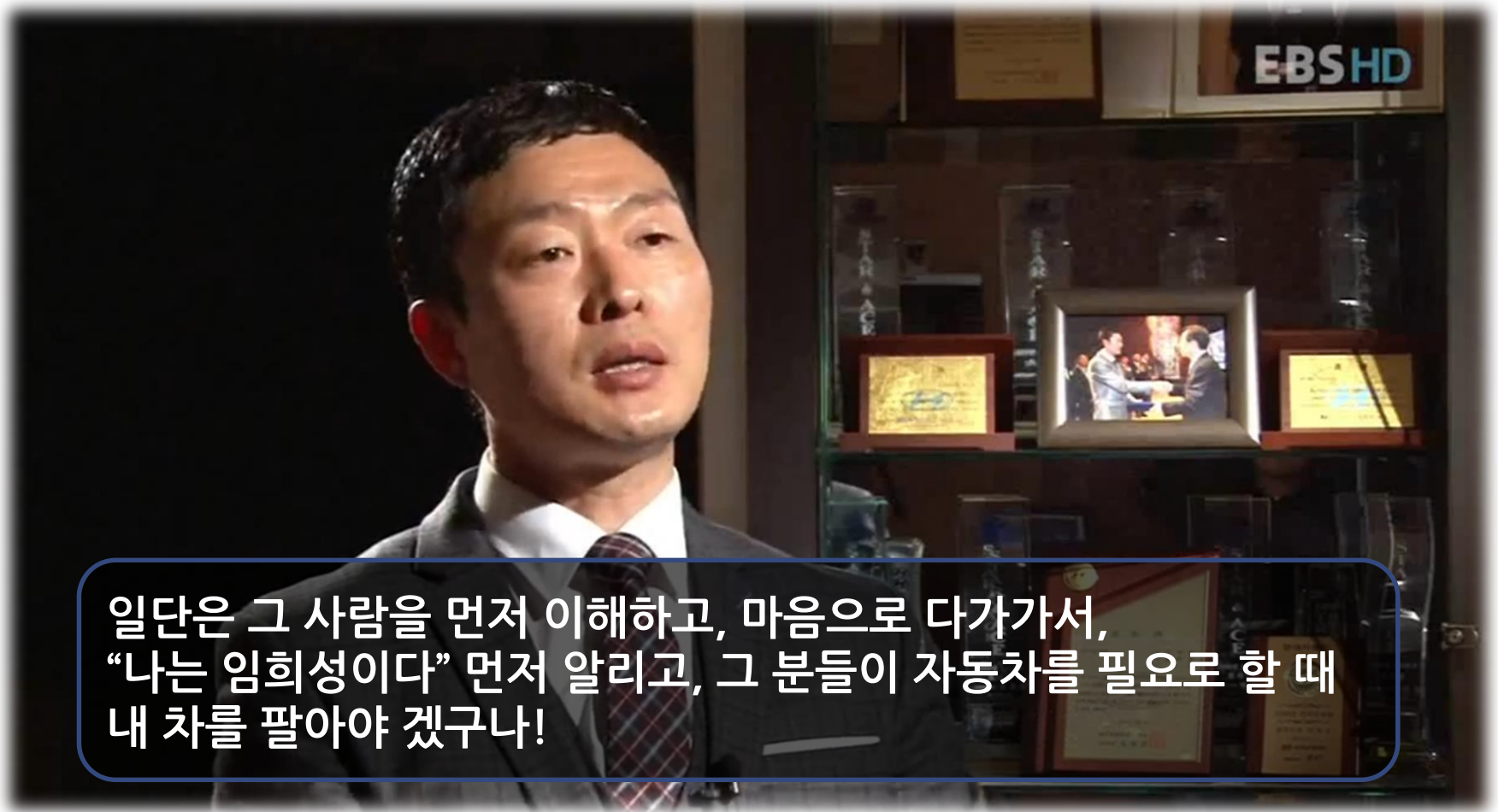
H자동차 임희성 부장

- 2001년 7월 입사
(19년차)
- 2018년 416건 달성!
(일일평균 1.7대)
- 누적판매 5,508 대!
(연간평균 290대)

그 비결은?



아무도 나를 반겨주지 않는구나! 어떻게 해야 할까?



일단은 그 사람을 먼저 이해하고, 마음으로 다가가서,
“나는 임희성이다” 먼저 알리고, 그 분들이 자동차를 필요로 할 때
내 차를 팔아야 겠구나!

깨달음의 순간! = 각성!

- ① 일단은 그 사람을 먼저 이해하고 (파악)
- ② 마음으로 다가가, (진실함)
- ③ 나를 먼저 알리고, (현수막, 전단)
- ④ 그 분들이 자동차를 필요로 할 때! (언제나 옆에!)

세일즈는, 먼저
“나”를 판매하는 것!



세일즈의 기본, 퍼널효과 (깔때기)



간판/영화관/버스/TV광고
현수막, 전단지, 옷의 이름

SNS, 문자, 전화
친숙활동

니즈환기, 컨설팅,
프리젠테이션

체결/증권전달

고객관리
소개요청

여러분은 어떤 “깨달음의 순간”이 있으셨나요?

- 누구에게나
“깨달음”의 기회는
주어진다는!



혹시, 그 이후에는 어떻게 하셨나요?

- 하지만, 실천여부는 정말 절실한가에 따라 다르다!



- **인터뷰를
해 보았습니다.**

[인터뷰의 장점]

1. 질문과 답변을 통하여, 내재화된 성공원리를 끌어냄
2. 성공원리를 갖게 된 원인을 자세히 파악할 수 있음

아무 생각없이 입사한 보험사!
그러나, 고객이 욕실에서 나오다 사망!
보험금을 받은 사모님이 흘린 감사의 눈물에,
잊고 있었던 옛 슬픈 기억이 떠오르는데 ...



그렇다! 나의 사명은,
고객이 “제대로” 보험가입해서,
“제대로” 보험금을 받는 것이다!

→ 언제, 어디서나, 누구를 만나더라도
종신보험의 필요성을 스토리텔링!

혼자 아이 둘을 키우던 싱글맘...
간절한 마음으로 가장 높은 연봉의 직업을 검색!
바로 이거 다!



대리점에 오니 맨 땅에 헤딩!
어디 가서 이런 연봉을 받나?!
그래! “무조건” 사람을 만나자!

→ 감사함으로 직장인으로서의
“기본”만 지켜도 역대연봉이 가능하다!
(출/퇴근, 고객관리노트, 영업일지)

우수사례_03 : 나의 장점을 깨닫다!

그 어떤 일도 할 수 없었던 나, 친구의 권유로 TM을 시작!
그냥 스크립트를 읽었을 뿐인데,
첫 계약이 나왔다! 가슴이 뛰다! 뭐지?



도대체, 왜? 나에게 맡기는데?
녹취 파일을 10번 이상 반복 청취
아! 내 목소리에 “힘”이 있구나!

→ 이후 대면채널로 이동,
누구에게나 자신감과 전문성으로 승부,
연봉 2억 달성!

우수사례_04 : 신년 새 희망을 품다!

전속사에서 대리점으로 이동! 상품이 많으니, 만날 고객도 많고, 활동량도 많으면, 업적도 많아지고...
그렇지! 그렇다면...



시장만 넓히면,
만날 고객 만 많으면 되겠구나!
신년부터 다시 개척을 시작하자!

→ 팀원과 함께 개인택시, 버스휴게소 공략!
3인1조로, 전속사도 못하는 개척시장 독식!

결혼 후 지인 없는 동네로 이사,
대리점 설계사 시작 이후
6개월 동안 연고 외에는 1건도 못해...



고객 한 분이 모두 소중한구나!
모두가 귀인이고, 보물이구나!

→ 최고의 보물은 “고객관리노트”!
만나는 모든 고객의 보장분석 실시,
단계가 안 나가면, 오답노트 작성,
지점장과 함께 문제해결 시도!

1. 지속적인 고객터치
2. 보장분석
3. 보험금 청구대행

“ 어, 누구나 하는 것 아닌가요? ”

“ 꾸준하게 한다!”

자, 그렇다면... 보험에도 1일 1건 달성자가 있을까요?



VS



네! 있습니다!
- 2부에 알려드립니다! -

여러분은 어떠신가요?

지금 바로, 펜을 들어
자유롭게 기록해 봅시다!



나에게 왔던
각성의 순간을!

1. 누구나 새해에는 새 꿈을 꿉니다.
2. 자기가 정한 높은 꿈을 달성하는 세일즈맨 들은 특별한 비법이 있습니다.
3. 그 비법들은 특별한 것이 아닙니다. 그저 스스로 각성을 하고 그것을 실천할 뿐입니다. 내가 이 일을 하면서 깨달은 것은 과연 무엇입니까?
4. 이제 목표를 크게 정해 보고, 나만의 깨달음을 한 번 생각해 본 후 꾸준히 실천해 봅시다.

출발 2020!!

**하루 한건 계약하는
실전영업 프로세스_02**

나도 1일 1건 할 수 있다!

강사 : 정 화 식

