



【無料の特別付録】

紹介の連鎖が起こる 契約数 15 件の生保営業がしているチェックリスト

「営業として」だけでなく、「人として」信頼されている

1	お客さんと会ったとき、いきなり保険の話せず、雑談を重ねてお互いを理解したか？	<input type="checkbox"/>
2	保険以外の、お客さんの「理想・希望・不安・悩み」を聴かせていただけたか？	<input type="checkbox"/>
3	保険以外の、お客さんの心からの、「理想・希望・不安・悩み」を、正確に理解したか？	<input type="checkbox"/>
4	お客さんの「理想・希望・不安・悩み」に対し、 <b>保険のことは置いて</b> 、解決する行動をしたか？	<input type="checkbox"/>
5	お客さんの「理想・希望・不安・悩み」を解決する行動の結果、お客さんに喜んでいただけたか？	<input type="checkbox"/>

本音で話し、自分の家族にしてほしくない営業をしていない

6	いきなり商品の提案せず、まず、保険について、お客さんの「理想・希望・不安・悩み」を聴いたか？	<input type="checkbox"/>
7	保険について、お客さんの「理想・希望・不安・悩み」を正確に理解したか？	<input type="checkbox"/>
8	営業の損得や都合ではなく、お客さんの「理想・希望を叶え、不安・悩みを解決する」最善の商品をお客さんと一緒に全力で考える事ができたか？	<input type="checkbox"/>
9	お客さんの「理想・希望を叶え、不安・悩みを解決する」ために一番良い解決策を考えた結果、自社の商品が合わないと思ったときは、正直に話したか？	<input type="checkbox"/>

お客さんに嫌われないように、些細な礼儀にもこだわっている

10	お辞儀をするときは、90度までお辞儀をして、3秒から5秒止めたか？	<input type="checkbox"/>
11	質問は「〇〇ですか？」ではなく、「〇〇です？」と、やわらかい口調で質問したか？	<input type="checkbox"/>
12	自分の家族にしてほしくないような営業をしなかったか？	<input type="checkbox"/>

# あなたの役に立つ営業ノウハウ記事

## 生命保険営業で給料4倍になった営業トーク& 飛び込み営業4つのコツのMさん

『営業塾助け舟』に入塾後、お給料が4倍になった生命保険営業のMさんが、来月の査定で数字が足りなかったらクビという状況から現場で何をしてお給料4倍になったのかを話してくださっています。

□ ノウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/momosesan>

□ 動画 <https://youtu.be/Ux8QqrUkSDI>

※URLもしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟「お声&結果」

国内生保のMさん オンライン営業塾 6か月後

契約月 **10件** ← **5.3倍**

アポ月 **25件** ← **3.7倍**



**給料 4倍** ← クビ一歩手前から

## 全国レベルの生命保険営業がしている5つのコツ &基本 営業トーク 飛び込み営業

『営業塾助け舟』に入塾後、下位から千葉県で10位になった生命保険営業のHさんが、現場でやっている営業の基本を話してくださっています。

「私、今の営業スタイルで合ってるのかな？」と会社のやり方に違和感を感じることがある方は読んでみて下さいね。

□ ノウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/hayamasan>

□ 動画 <https://youtu.be/iqKqkWOIuY>

※URLもしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟「お声&結果」

生命保険営業のHさん 営業塾 3か月後

契約 **15件** ← **1.6倍**

修正S **6740万** ← **2倍**



下位から **千葉県で 10位** (300人中)

## 生命保険営業3ヶ月で160人中1位になった営業のコツ 【現場で持ち歩けるテキスト付】

『営業塾助け舟』に入塾後、160人中1位になられた生命保険営業のKさんが、現場で何をやってたのか？を話してくださっています。この記事には現場で持ち歩けるテキストが付録として付いています。

□ ノウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/kumamotosan>

□ 動画 <https://youtu.be/aOPLJr85DOE>

※URLもしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟「お声&結果」

大手国内生保営業のKさん  
入塾3か月で

**160人中 1位**

営業トーク&流れ 修正後



**修正S 6566万/契約 16件**

チラシ集客のコツで問い合わせ 288 件&  
売上 2.96 倍のリフォームの S ホーム様

リフォーム会社の S 様は、助け舟式のチラシ集客で赤字から現在は年商 3 億円に達しておられます。弊社と長くお付き合いいただいている会社様です。

■ウハウ記事 <https://tskb.co.jp/blog/reform-customer-collecting-flyer>

■動画 <https://youtu.be/bUztexJqYF8>

※URL もしくは、右記の画像クリックでご覧になれます

営業塾 助け舟 「お声 & 結果」	
リフォーム会社の S 様	
年間 問い合わせ <b>288</b> 件	
年間 契約率 <b>78%</b>	
売上 <b>2.96</b> 倍 <b>2700</b> 万円 → <b>8000</b> 万円	

## たった 1 人で悩んでいるのなら

もしも、あなた様がたった 1 人で悩んでいる場合は  
こちらから [無料相談](#) もできます。

## 30 分の無料相談はこちら



自宅で学べて成果が出ている「オンライン営業塾」>

[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

# 「トップ営業がいつでもあなたのスマホに」営業トークUP

## トップ営業マンのトークが いつでもあなたのスマホに



**営業トークUP!**  
create your sales talk

営業トークアプリが  
今だけ **初月無料!!**

**営業トークUP**



[\(画像クリックで、ご覧になれます。\)](#)



## トップ営業のトークをしてみる

<https://salestalk-up.com/>

スマホ1台で、  
営業トーク作成&顧客管理や、お客さんとの会話のメモができるソフトを  
開発しました。

このトーク作成&顧客管理アプリ、「営業トーク UP」の主な機能はこちらです。

- ・ お客さんとの会話や特徴などの 【メモ機能】
- ・ お客さんのデータ管理 【手帳いらず】
- ・ 自分の営業確率 【自己改善】
- ・ 売れている人の営業トーク 【売れるトークスクリプト】

これからも新機能が追加されますので、  
楽しみにしてくださいませ。

スマホ1台あれば色々なことができるようになっています。  
初月無料です。

皆さんの営業ノウハウ実践のフォローのため  
フェイスブックにて

「**営業トーク UP ユーザー限定グループ**」も  
開設しております。

【営業トーク UP】

<https://salestalk-up.com/>

トップ営業マンのトークが  
いつでもあなたのスマホに

営業トークアプリが  
今だけ **初月無料!!**

営業トークUP!  
create your sales talk

営業トークUP

営業トークUPユーザー限定グルー  
プ >

プライベートグループ・メンバー12人

+ 招待

動画ウォッチパーティ 写真 イベント ファイル

# 今すぐ現場で使える営業ノウハウ集

## (1) 助け舟株式会社 公式 HP

100 本の記事で売れる営業ノウハウを解説しています。

<https://tskb.co.jp/>



[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

## (2) オンライン営業術公開中



緊急事態宣言のピンチを  
チャンスに変えた

1枚のハガキ&  
オンライン営業術の秘密...

[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

## (2) 営業塾 助け舟 公式 LINE@



[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

営業塾 助け舟で生まれた最新の営業ノウハウを随時お送りしています。



スマホアプリ LINE で、

**「@tskb」**

と検索！！

### (3) メールマガジン

#### 【4年で4億売れた営業トーク&コツ】


想像してください。

いつもより、契約が増えたと  
どんな良いことがあります？

700名に伝えてきた  
4年で4億売れた営業トーク&コツ

今すぐ現場で使えるメルマガはこちら >

限定メルマガ



[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

このメルマガでは僕のブログでも、LINE@でも、YouTube公式チャンネルでも、どこにも公開していない営業ノウハウを限定公開しています。

### (4) 営業塾 助け舟公式 YouTube チャンネル

営業塾 助け舟

 YouTube

公式Channel



[\(画像クリックでご覧になれます\)](#)

あなたの役に立つ、今から現場で使える営業ノウハウが詰まっています。



# 営業塾 助け舟主催 中西龍一のプロフィール



代表取締役：中西龍一

詳しいプロフィール：[「中西君は、営業に向いていないよ」](#)

<https://tskb.co.jp/company-overview/manager-thought>

高校卒業後に派遣社員、肉体労働職を転々としている最中に今は無き恩師から「君は営業になりなさい」とアドバイスを頂き2009年からリフォーム会社で飛び込み営業を始める。

最初は全く売れず悩んだが、良い上司と仲間恵まれ4年連続1億、合計4億円の売上を達成し、年間契約件数中四国No1の実績を出す。

2014年に個人事業主として独立。

400名の営業の相談に乗り、トーク、ツール、集客のアドバイスをし多くの結果を出す。

2016年から営業塾を主宰し、塾生全員の売上UPに貢献塾生の方30名で、年間の合計売上が5億円を超える。

(営業塾参加者の業種はリフォーム営業、住宅営業、保険営業、その他営業)

(営業塾では、個別コンサルティング、グループコンサルティングで徹底指導)

2016年、生命保険代理店母子ライフサポート設立

2017年9月に助け舟株式会社を設立。

2019年12月現在営業塾の塾生110名。

営業塾の塾生から大手国内生保で山形1位、県内TOP10を8名輩出している。

2019年1月 営業トークUP (トーク、顧客管理ソフト) 開発販売開始

## 助け舟株式会社 社員 田尻のプロフィール



田尻プロフィール 「余命3カ月の父が最後に教えてくれたこと」  
(ハンカチとティッシュをご用意ください)

[https://tskb.co.jp/profile\\_tajiri](https://tskb.co.jp/profile_tajiri)

※画像クリックもしくは、URL をクリックするとご覧いただけます