

新刊情報 2019年1月上旬取次搬入予定。ぜひご注文ください！

ロープレの基本

新人を優績者に変える“40”のレッスン

藤島幸恵 著 Cocoro Sales LAB.
代表

四六判 176頁 定価1,400円+税

<保険セールスパーソン必携> 保険営業「はじめの一步」で「つまづかないためのバイブル

新人の営業職員がなかなか成果に結びつかないのは、現場経験の絶対数が足りないから。経験不足を補って、長所を伸ばし欠点を克服できるのがロープレです！本書を読んで、ロープレに繰り返し取り組んでいけば、あなたも必ず優績者に生まれ変われます！

<本書の主な内容>

- 第1章 なぜロープレ研修が必要なのか
- 第2章 本題に入る前にお客さまの心をつかむ
- 第3章 説明がお客さまの心に届かない理由
- 第4章 お客さまの心を開く話し方
- 第5章 クロージングの本当の意味
- 第6章 ロープレの技術よりも大切なこと



●著者紹介

1990年住友生命保険相互会社入社。常にトップクラスの成績を上げ続け、社内表彰多数・MDRT複数回入賞。プレイングマネージャーとしては100名以上の営業職員の採用・育成に関わり、メンバーの仕事の質を上げるため、様々なメソッドや教材を開発。2017年夏独立。「アポの5原則®」「紹介メソッド」を現在まで約4,000名に伝える。コーチングのスキルをベースに、やり方とあり方を腑に落としていく実践ありきの研修には定評がある。自身も生損保営業に携わりながら“営業現場に一番近い講師”として活動中。

注文FAX 03-3366-2706 (株)近代セールス社

番線印・書店名	発注日	注文数	ISBN978-4-7650-2128-9
	月 日		ロープレの基本 新人を優績者に変える“40”のレッスン 藤島幸恵 著 定価 1,400円+税
	発注者	冊	
	様		

*了解返品承ります

お問合せ：(株)近代セールス社 TEL03-3366-5701