

一社専属ライフプランナー の 反対処理トーク集

今日決断しないとダメですか？

見込み顧客が喜んで納得する禁断の反対処理トークでMDRTへ。



今日決断しないとダメですか？

ウニ好きですか？

「〇〇さんはウニって食べたことがあります？」

「ウニを最初に食べた人ってすごい勇気がある人だと思います？」

「見た目はよくないし、きっと周りの人にも”お前やめとけよ”って止められたと思うんですよ。」

「でも一度勇気を出してウニを食べてみたら、めちゃめちゃ好きになって、寿司屋に行くたびに頼むわけです。」

「実は保険も、食わず嫌いな方が多いだけで、一度手にした方はその魅力に惚れて、その後ほとんどの方が追加でもっと足したいと依頼が来るんです。」

「初めてのことはどんなことでも不安じゃないですか？」

「改めて聞きますけど、この保険という”ウニ”の味、めちゃめちゃまずかったですか？」

車のディーラーだったら

「もし私が車の営業マンだったら、ゆっくりじっくり考えてくださいって言います。」

「車はトヨタ・ホンダ・BMW・ベンツもあるし、車を買わなかったとしても電車・タクシー・徒歩で移動することだってできます。」

「要は、移動手段のように替わりがきくものだったら、好きなときに決断してくださいって言います。」

「でも、今日の話って、”もし万が一が起きたら大切な人に迷惑がかかってしまう”というお話でした。」

「〇〇さんの大切な人って、代わりがききますか？ 〇〇さん自身って、代わりがききますか？」

「だからこそ、〇〇さんのように頭の回転の早い人であればお分かりだと思うんですけど、保険ってゆっくり考える話じゃないってことなんですね。」

背中を押さなかったら

「実は〇〇さんをご紹介してくれた、△△さんもこのタイミングで悩まれて、ご決断いただいたんですね。」

「そしてご縁をいただいて〇〇さんに今回、保険のお話をしました。」

「ないとは思いますが、もし今日の帰りに〇〇さんが万が一事故に遭ったなんてことがあったら、私、△△さんに、めちゃめちゃ怒られると思います。」

「”なんでぼくのときと同じように背中を押してあげなかったんですか！これであいつの人生がめちゃめちゃになるじゃないですか！”って言われると思うんです。」

「なので私の仕事は、今日いいなと思っていただいた方の背中を押してあげることなんです。」

楽断

「決断って、断つことを決めるって書きますよね。だからなにか厳しいイメージだと思うんです。」

「もしこの保険で5万円貯金するってきめたら、なにか断たないといけないものってありますか？」

「飲み代？洋服代？遊びのお金？」

「これを全部断って保険に回してくださいって話だったら、めちゃめちゃ辛いと思うんです。」

「ただ、今回は月に1～2回の飲み会や、1～2着の洋服の一部のお金を未来の自分の夢のために投資したらどうだろうって話です。」

「そう考えるとこの決断って、ちょっと楽しみなプラスの決断じゃないですか！むしろ楽断だと思うんですよ（笑）」

貯金体質はどっち？

「貯金ができない人の特徴は、毎月の生活費を把握してなくて、余ったら貯金しようって考えます。」

「貯金ができる人の特徴は、まず貯金額を決めて、その残りで楽しもうって考えます。」

「社会人になって〇年、今までおよそ〇〇万円給与をもらってきてますが、どちらのタイプですか？」

「今後どちらの人生が良いでしょう。それができるかできないかは、今日このタイミングで決まります。」