

【1】あんしんチェック訪問活動とは

既契約者世帯を中心に訪問し、ご契約者やそのご家族がご自分で『ひと・いえ・くるま』の総合的な保障を点検(チェック)されることにより、将来の生活(LIFE)が安心して過ごせるようお手伝い(アドバイス)を差し上げる活動方法(保障点検活動)

【2】研修目的

『ひと・いえ・くるま』の総合的な保障チェックにより、複数の見込みづくりが可能となる推進スキルを習得し、お客様から感謝・信頼されるLAを座学と現場での実践によって育成する

【3】運営日程

座学研修(各1day) × F S T (1day~5days)

【4】目標

1軒/3~10件の見込みが作れるようになる

【5】F S T

同行LA日程例		
	AM	PM
1日目	A	B C
2日目	D	E F
3日目	G	H I
4日目	J	K L
5日目	M	N O

(1) 《内容》

- ① 既にアポ済の軒について、打合せ、準備を一緒に行う
- ② F S T トレーナーが同行し、下記【7】に沿って見本を行う
- ③ LAは必要に応じて、気付き等をメモに残すと共に、必要であればF S T トレーナーの補助も行う

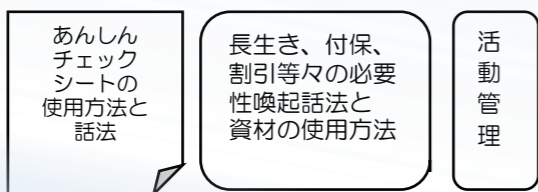
注1) プロセス進行中において特に話法、資料の使用法、場づくりの築き上げ方については注意して観察すること

- ④ 次回訪問時の提案がスムーズに行えるようにF S T トレーナーは具体的な指示LAを行う

【6】イメージ図

《各座学研修》

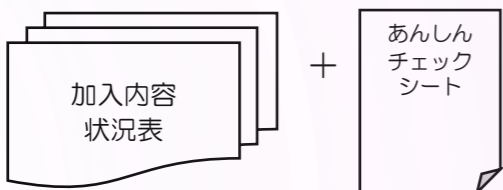
LA



座学研修で自分に必要な推進スキルと活動管理について習得

《F S T》

LA  
・  
F S T  
トレーナー



初回訪問にてあんしんチェックの実施  
ニーズ喚起等により、複数の提案見込みづくり

【7】あんしんチェック訪問活動プロセス

- 1. 的確な訪問事前準備
- 2. 請求忘れ等のご確認
- 3. 真のお役立ち情報の提供
- 4. 加入内容説明
- 5. 他社情報の収集
- 6. 必要喚起とニーズ調査
- 7. 方法論と値入れ・提案

高確率なアポイント方法  
信頼感を与える確認方法  
喜ばれるお役立ち方法  
解り易い説明方法  
嫌がられない収集方法  
必要だと気付く喚起方法  
ご自分から保障内容・保障金額・保障期間を選ぶ方法

お客様のナマのお声

『教えてくれてありがとう!』

『これ解り易いから置いて帰ってよ!』

『やっぱり必要だな! なあ母さん』

『ありがとう! また来てよ!』



【1】研修目的

ここ一番の時期、あるいは目標達成を目指して推進実績を早急に伸ばす必要がある時期に、ムリヤリ押し込み推進を行うのではなく、お客様に正しいあんしんチェック活動を実施したうえで複数の見込みに対して、確実かつ短期間で成果を出し目標達成へと繋げていく実践訓練として実施する

【2】運営日程

戦略会議(1day) + CFST(1day~4days)

【3】目標

1day(1LA/2軒訪問) = 1LA/2,000pt × 研修日数  
(基準獲得目標)

【4】戦略会議

- (1) 《準備物：世帯保障台帳》  
既訪問(1度以上の訪問)先の軒から早急に契約を頂きたい見込み案件があるが、未だ契約に至っていないという軒  
注1) 1LAは最低1日/2軒の提案訪問を実施することから、実施日数×2軒分世帯保障台帳を準備し、アポイントをとっておく。
- (2) 《内容》  
① AMに世帯保障台帳を「プロセスシート」の内容に従って見込み案件別に、これまでの商談経緯を整理、記入していく  
② 整理したプロセスシートの内容に基づいて、提案商品、内容等について協議し、訪問ストーリーを決める  
③ PMにストーリーに応じたロールプレイングの実施と訪問前の準備(提案書・あんしんチェックシート・掛金ハードコピー)を行う

【5】CFST

同行LA日程例		
	AM	PM
2日目	A	B C
3日目	D	E F
4日目	G	H I
5日目	J	K L

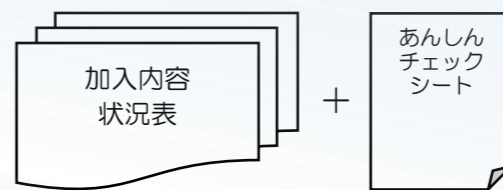
(1) 《内容》

- ① CFSTトレーナーが同行し、提案のサポートを行う。場合によっては、その他のニーズ喚起も行って更に提案数の増加に努める
- ② 提案訪問前のニーズ喚起不足、提案訪問時のニーズ喚起による新たな提案が必要となった場合には、次回訪問でLAが契約獲得できるようにCFSTトレーナーが具体的にLAに指示を行う
- ③ CFST実施後、各LAの契約成果および活動データを整理、提供することとする

【6】イメージ図

《戦略会議以前》

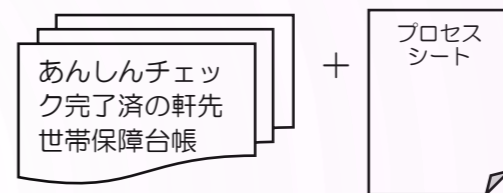
LA



初回訪問にてあんしんチェックの実施  
複数のニーズ喚起等により、複数の提案見込みづくり

《戦略会議》

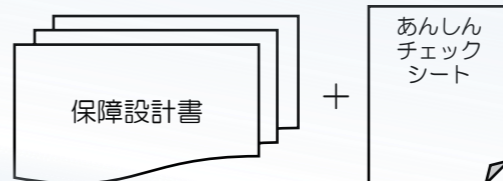
LA  
・  
CFST  
トレーナー



プロセスシートにニーズ喚起の結果・その他情報等を記入し、提案商品および内容の決定。  
ロープレ実施後、提案書等準備

《CFST》

LA  
・  
CFST  
トレーナー



提案実施で確実に予約または契約を獲得! 同時にその他のニーズ喚起で新たな提案を確保!

