

# 名刺学校「魔法」 30分無料説明 台本

## ① 挨拶(2分)

「本日はお時間をいただきありがとうございます。」

「今日は営業研修というより、営業の最初の1分についてお話しさせていただきます。」

「保険営業の現場を見ていて、一つ気づいたことがあります。」

「それは、営業は最初の1分でほぼ印象が決まるということです。」

## ② 支部長への共感(3分)

「支部長は、外交員の教育でこんな悩みありませんか？」

- ・新人が営業で何を話していいかわからない
- ・名刺を渡すだけで終わる
- ・紹介がなかなか生まれない

この話をすると多くの支部長が“まさにそれです”と言われます。

## ③ 営業の現実(5分)

「実際の営業を観察すると多くの営業はこうです。」

名刺交換 「〇〇保険です。」 これで終わります。

「これではお客様の印象に残りません。」「そして結果として」

- ・アポにつながらない
- ・紹介が出ない
- ・契約にならない

という流れになります。

## ④ 気づき(5分)

「実は営業というのは」商品説明ではなく最初の1分で決まると言われています。

なぜかというと

人は最初の印象で「この人の話を聞くかどうか」を決めるからです。

つまり「名刺交換が営業の入口」なんです。

## ⑤ 解決策(5分)

そこで作ったのが、名刺学校「魔法」という営業研修です。

この研修では外交員が行う名刺交換の最初の1分を変えるトレーニングをします。

## ⑥ 研修内容説明(5分)

研修は次の内容です。 ①営業は名刺交換で決まる。第一印象の心理

②契約につながる名刺の出し方 ③紹介が生まれる名刺の使い方 ④ロールプレイ  
実際に名刺交換を練習します。

⑦ 効果(3分)

名刺交換を変えると営業の流れが変わります。

名刺交換 → アポ率UP → アポ → 契約率UP → 契約 → 紹介UP  
つまり 営業の入口を変える研修 です。

⑧ 一番変わる人(2分)

この研修は新人外交員が一番変わります。理由は営業の型がまだ固まっていないからです。

⑨ 支部長が研修をやりたくなる話

ある保険会社の営業所で新人の外交員がいました。とても真面目な人なんですが契約がなかなか取れません。営業はこうです。

名刺交換「〇〇保険です。よろしくお願いします。」それで終わります。

お客様は「あ、保険の営業ですね。」で終わります。

当然 ・アポにならない ・紹介も出ない ・契約も増えない

実は、多くの営業研修では、名刺交換は「マナー」を教えます。

名刺の向き、両手で出す、お辞儀の角度、などです。もちろん大切です。

ですが それだけでは営業は変わりません。

そこで、名刺交換をこう変えました。 名刺を出して「〇〇保険です」ではなくこう言います。

「私は家計を守る保険アドバイザーをしています。」 たったこれだけです。

すると何が起きたか。

お客様が「どういう仕事なんですか？」と聞くようになりました。

つまり、会話が始まるんです。

営業というのは商品説明ではなく、会話が始まるかどうか、で決まります。

さらにもう一つ。名刺を渡すときに、こう言います。

「もし周りに保険のことで困っている方がいたら、この名刺を渡していただけると嬉しいです。」 すると紹介が出るようになりました。

つまり、変えたのは、営業トークでも、商品説明でもなく、名刺交換の最初の1分だけです。

そして、ここがこの研修の特徴です。

名刺学校「魔法」の講師は、一瞬で相手の心をつかむ有名なプロマジシャンです。

マジシャンというのは、人の心をつかむプロフェッショナルです。

一瞬で「この人は面白い」「この人の話を聞きたい」と思わせる技術を持っています。

その技術を営業に応用するとどうなるか。

名刺交換の瞬間にお客様の心をつかむことができます。

名刺学校「魔法」では、セリフだけでなく、心理学に基づいた自分が売れてしまう名刺の出し方技術をトレーニングします。

名刺を出した瞬間お客様が「この人の話を聞きたい」と思う。

そんなハートをつかむ名刺の出し方技術を体験型で学びます。

営業研修はたくさんあります。

ですが名刺交換をここまでトレーニングする研修はほとんどありません。

外交員の契約数を増やす一番早い方法は、営業の最初の1分を変えることだと私は思っています。それをトレーニングするのが名刺学校「魔法」です。

#### ⑩ クロージング(3分)

「もしよろしければ、営業所向けに名刺学校『魔法』研修を開催することも可能です。」

「半日研修で名刺交換トレーニングを行います。」

「外交員の営業の入口を変える研修です。」

最後の一言(重要)最後に必ずこれを言います。

「外交員の契約数を増やす一番早い方法は営業の最初の1分を変えることだと思っています。」

支部長が一瞬で興味を持つキャッチコピー10個です。

- ① 一番王道(営業向け) 「名刺交換の最初の1分で契約率は変わります。」
- ② 支部長が気になるコピー 「外交員の契約数を増やす名刺交換研修があります。」
- ③ マジシャン差別化 「一瞬で心をつかむ名刺交換、その技術を教えるのは、プロのマジシャンです。」
- ④ 紹介に刺さる 「名刺の渡し方だけで紹介は増えます。」
- ⑤ 支部長の悩みに直撃 「なぜ新人外交員は名刺交換で損をしているのか。」
- ⑥ 研修の価値を出す 「営業研修では教えない売れてしまう名刺交換」
- ⑦ 心理学で信頼を作る 「心理学で作るお客様の心をつかむ名刺交換」
- ⑧ マジックのインパクト 「名刺交換が営業マジックに変わる研修」
- ⑨ 支部長向け 「外交員の営業力は名刺交換の最初の1分で決まる。」
- ⑩ 一番インパクト型 「その名刺交換、契約を逃していませんか？」