

保険委員として

個人実績より店舗実績に貢献したい！

毎月1回、社内で「輝くひと」にフォーカスし、社長との対談を通して「そのひと」の魅力に迫る「きらびびと」第五号は、上半期の新規保険獲得22件で全社No.1、保険委員としても店舗スタッフをけん引する、唐津店CA池上麗矢さんにスポットを当てました。

【松本社長】

上期、22件の新規保険獲得、大変ありがとうございます！次点に5件差の断トツですがコツは何ですか？

【池上さん】

まず新車受注先への100%提案は当たり前です！その上で、サービス入庫からの活きた満期情報をストックしておく事も大事です。「新車が売れないと保険もダメ」とならない様に、受注先からの獲得が基本、不足しそうなサービス先から補充を上手く廻すのがコツだと思います。

【松本社長】

なるほど…。確かにそれは理想的だけど、他の店舗ではそれが上手く廻せず苦労していると思うけど…。

【池上さん】

そこは委員として徹底管理しています。保険に関しては自分が店長より上だと思っただけで、提案や実績などの数字管理だけではなく、「いつ、どのお客さまに、どの様な話をして、結果、どうなりそうか？」の提案ヒアリングも、店長の商談管理以上に細かくやっています！

【松本社長】

本当に？それは凄いな！管理が大変じゃない？保険に對して、すこく拘っているよね。

【池上さん】

管理はiPadを活用しています。こだわりは、お客さまに保険に関する正しい情報を「自信を持ってハッキリ」言う事です。保険は目に見えない商品なので、嘘はつけないし、クルマは欲しい人は買うけど、保険は信用して貰えなければ契約して貰えないので…。

【松本社長】

麗矢くんから、こんなイイ話が出ると思わなかったよ。

【池上さん】

下期も個人実績だけでなく店舗実績も上げていきます！



入社 2018
唐津店 CA
池上 麗矢 さん



編集後記

「保険に関しては、自分が店舗の責任者だと思っているので...」。実績に裏打ちされた「漲る自信」とココに載せられない「変顔」が絶妙なバランスの、ナイスガイでした！

閲覧ありがとうございます

