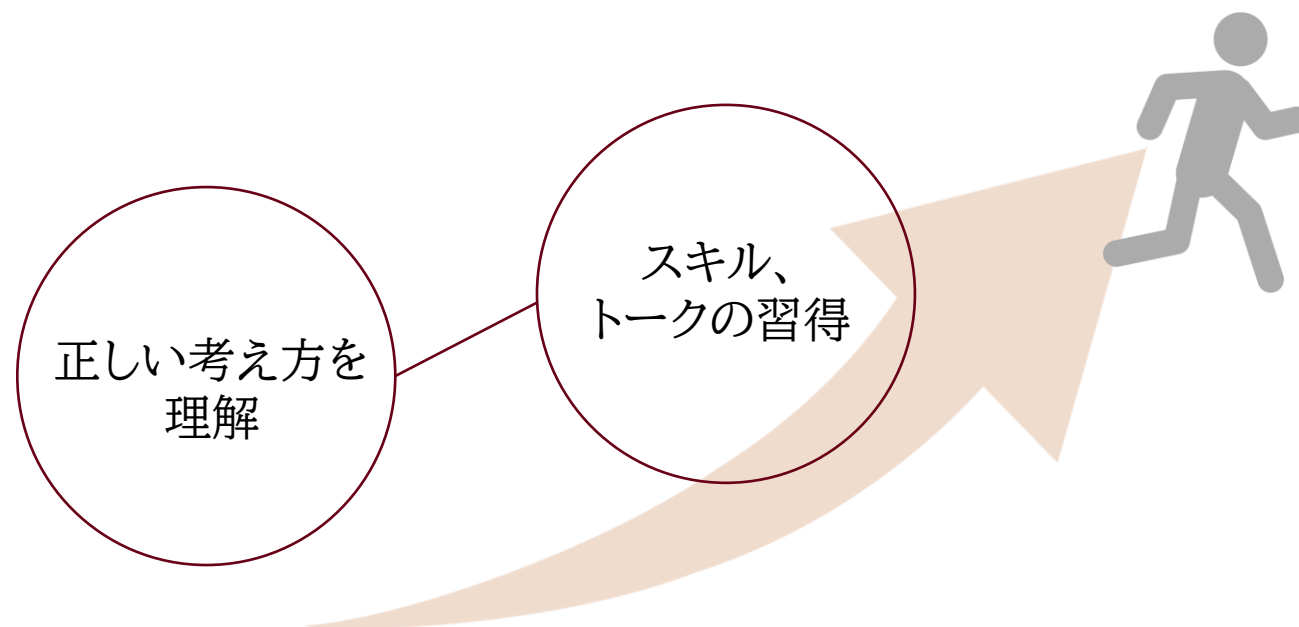


①論理的に学び、考え方を換え、実践する



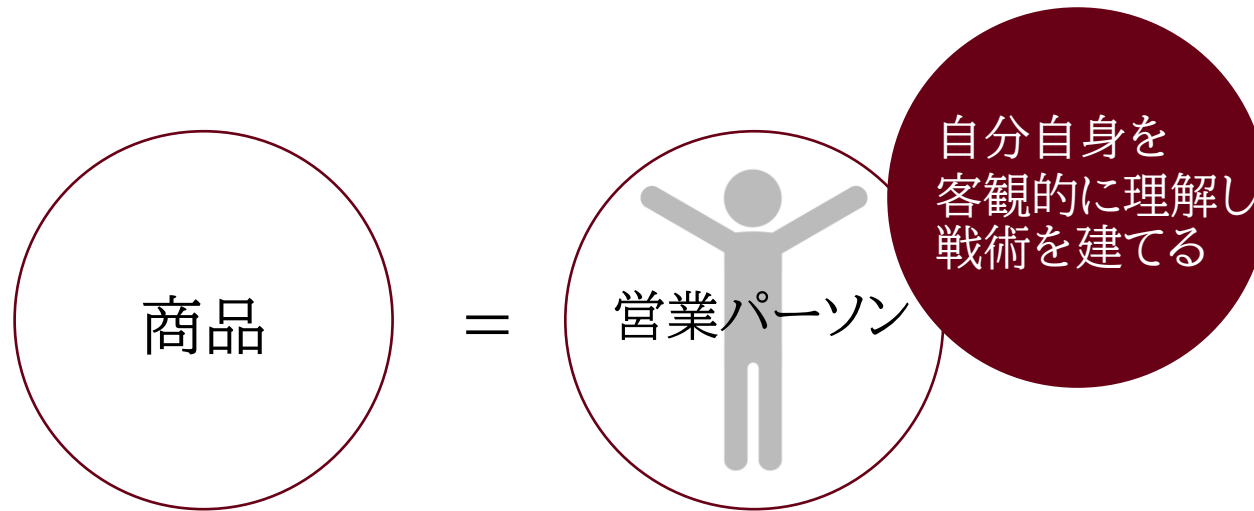
考え方が変わらない限り、大きな変化は決して生まれません。
浅い思考は、お客さまに見破られてしまいます。



②個性を知り、個性を活かす

営業は人だ！と言われますが、営業パーソンは、
自分自身のことをどのくらい知っているのでしょうか？

セールススキル、マーケット構築も、すべてはパーソナリティ次第です。



③本質を大切にしながらも、クリエイティブになる

保険商品が、この世から無くなることは考えられません。
また保険営業パーソンが、不要になる世の中も考えられません。

過去の歴史と未来の可能性にワクワクしながら、
取り組んでいける環境を作っていきましょう。

