

モデリングの事例

LPとして成功するための王道 ～スーパーライフプランナーK氏の頭の中～ 本人も知らない高業績の謎を解き明かす

- ・元外資系生命保険会社のライフプランナーKさんを石川正樹が2年間モデリングを行った。
- ・モデリングの結果は460ページに至るレポートにしている。

Copyright ©2008 Ishikawa Masaki & Heart Net Co.,Ltd All Rights Reserved

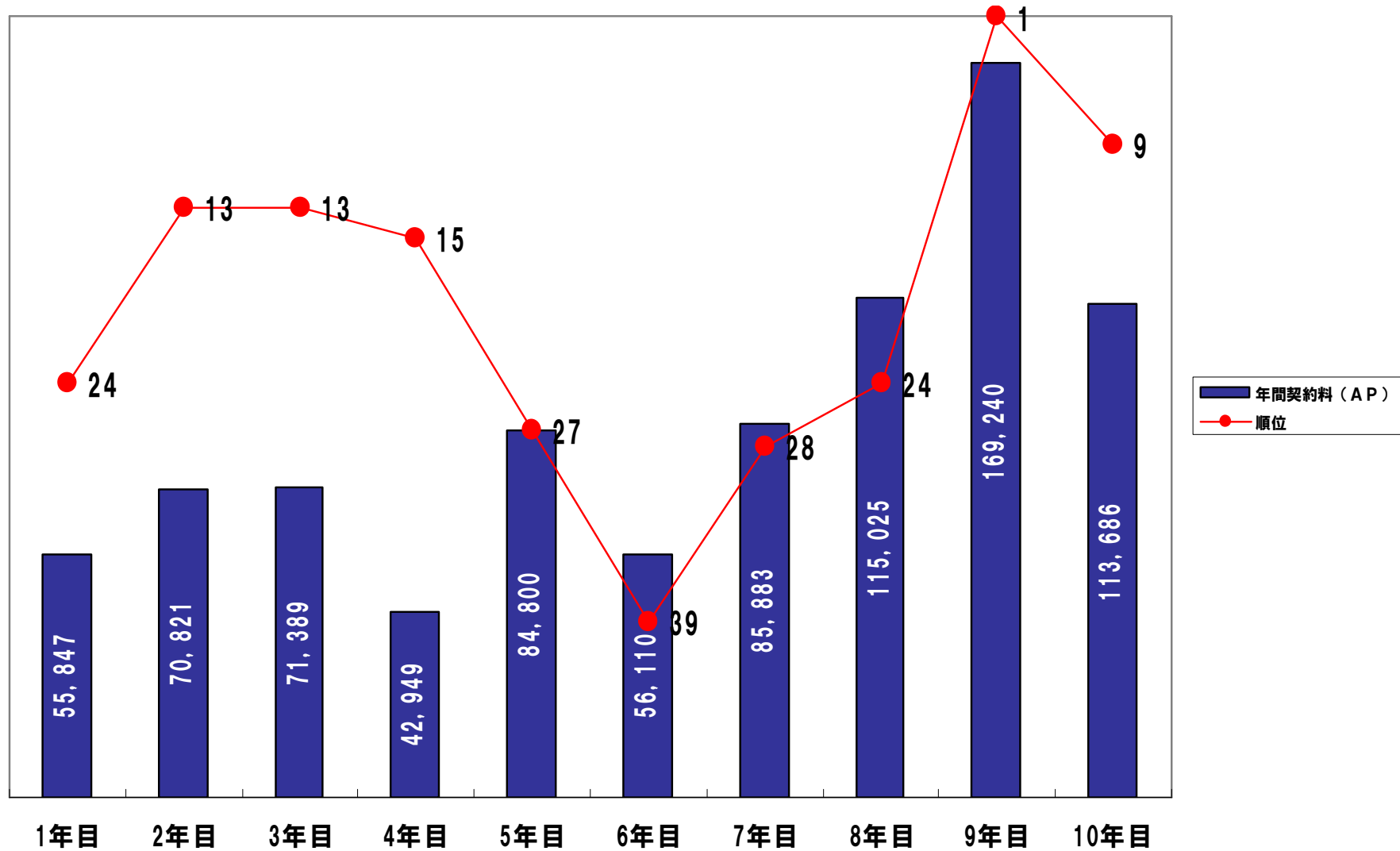
本資料の全部、または一部を無断で複写(コピー)する事を
理由の如何に問わず、禁止します。

Kさんのライフプランナー業績&キャリアヒストリー

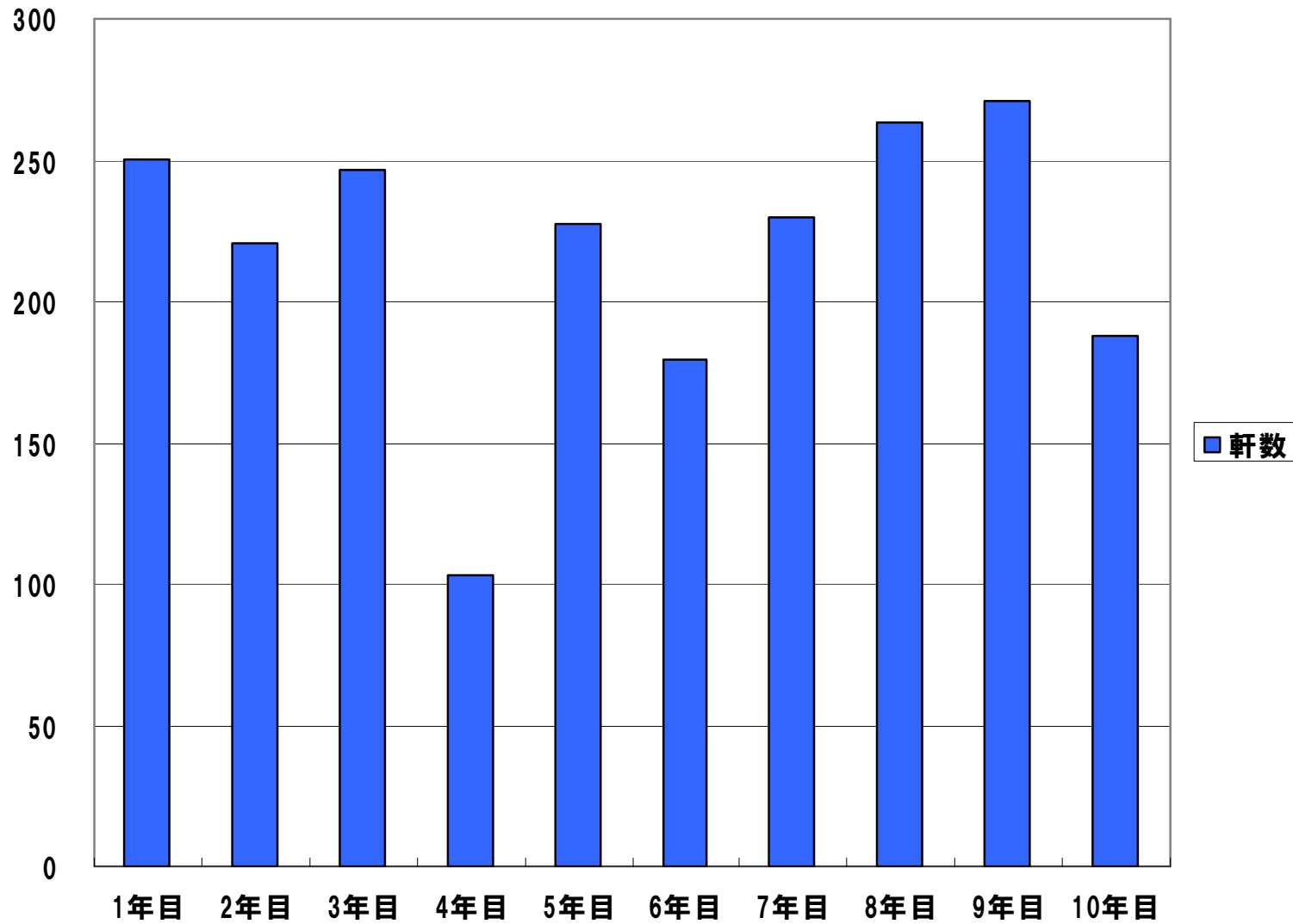
LP年度	年間契約料(AP)	軒数	軒数/月	社長杯		賞	資格
	単位:千円			順位	LP数		
1年目	55,847	250.6	20.9	24	1000人	GP	シニア
2年目	70,821	220.3	18.4	13	1000人	SG	コンサルティング
3年目	71,389	246.9	20.6	13	1000人	SG	シニアコンサルティング
4年目	42,949	102.7	8.6	15	2000人	GP	シニアコンサルティング
5年目	84,800	227.5	19.0	27	3000人	GP	シニアコンサルティング
6年目	56,110	179.7	15.0	39	3000人	GP	エグゼクティブ
7年目	85,883	229.5	19.1	28	3000人	GP	エグゼクティブ
8年目	115,025	263.0	21.9	24	3000人	GP	エグゼクティブ
9年目	169,240	271.1	22.6	1	3000人	PT	エグゼクティブ
10年目	113,686	187.7	15.6	9	3000人	SG	エグゼクティブ

3W(1週間に3件契約)を177週連続達成(その後自分の意思で切った)
 MDRT入会回数:全10回(内 COT 5回、TOT 1回) MDRT成績資格終身会員
 MDRT(ミリオン・ダラー・ラウンド・テーブル)とは百万ドル円卓会議メンバー。
 COT(コート・オブ・ザ・テーブル)とはMDRT資格の三倍の業績を収めた者がメンバーとなれる。
 TOT(トップ・オブ・ザ・テーブル)六倍の業績を収めた者がメンバーとなれる。

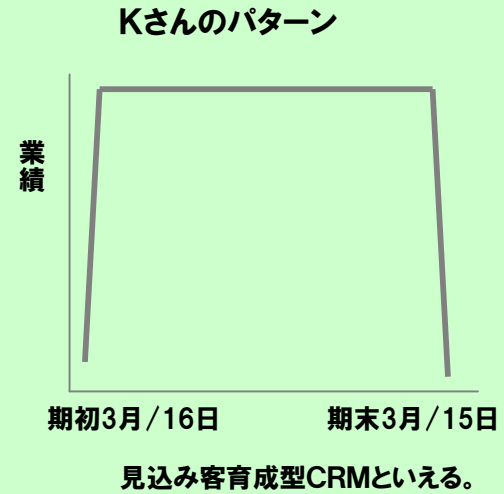
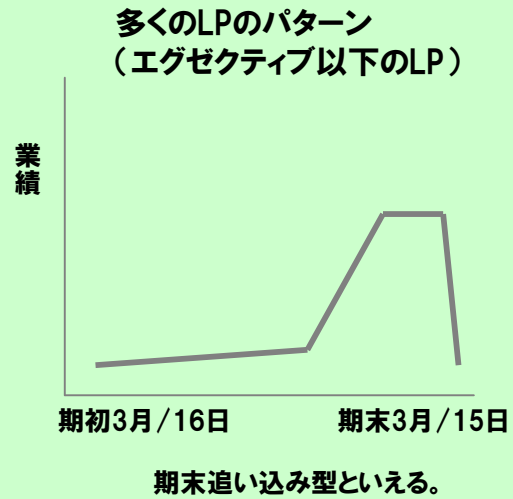
Kさんの年間保険料と社長杯の順位



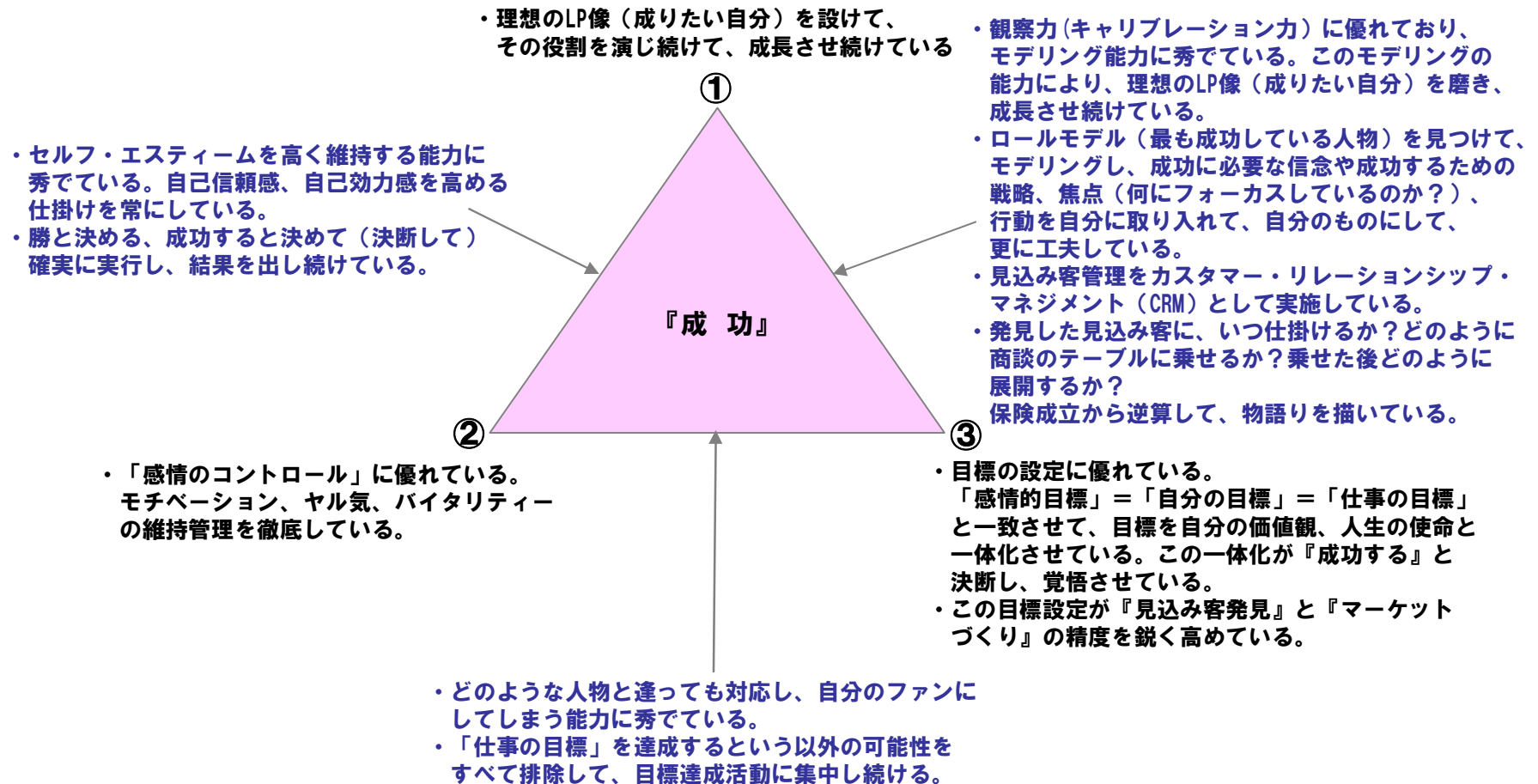
Kさんの契約軒数



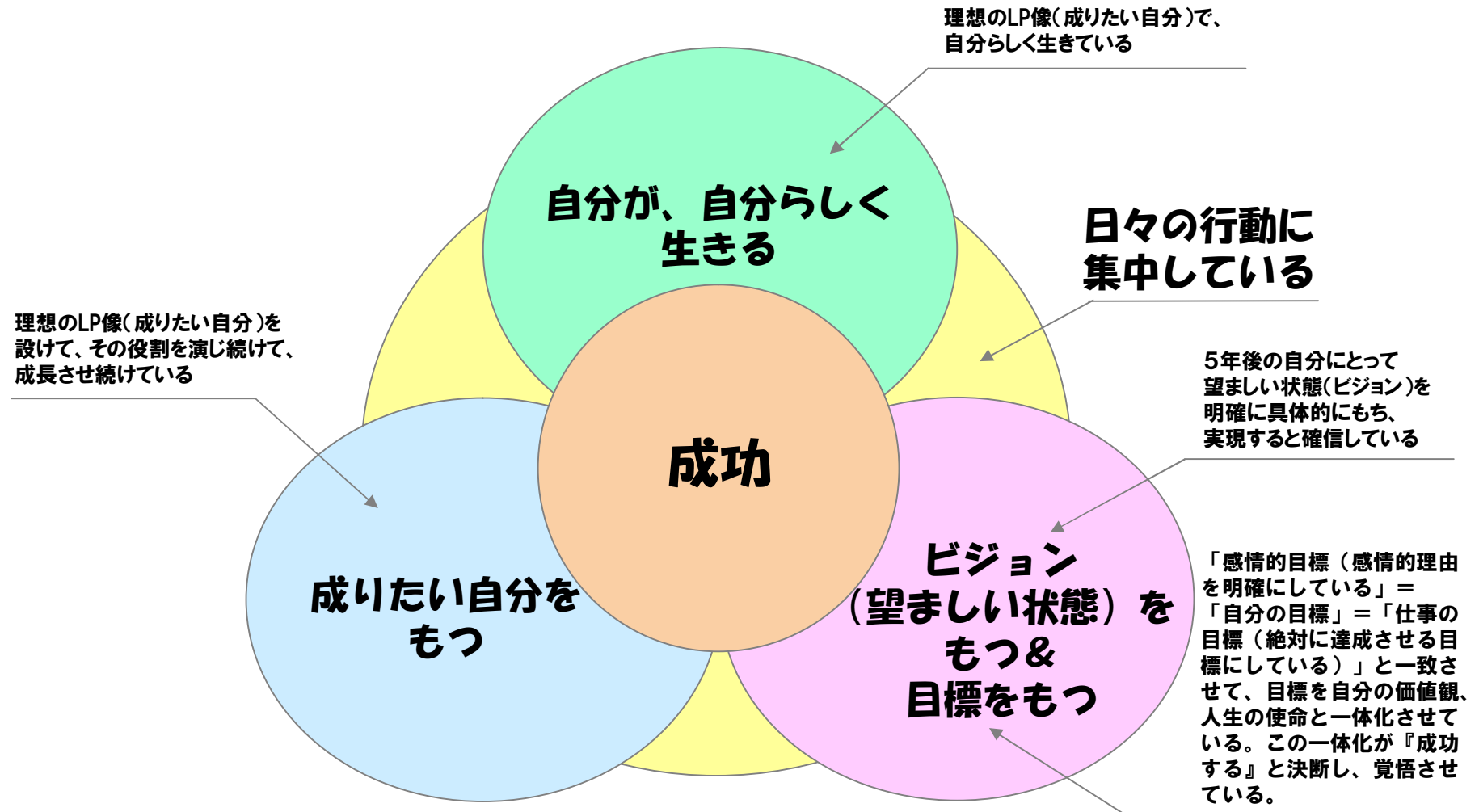
Kさんの業績の出し方（パターン）



Kさんがなぜ非凡なのか？ 『究極的理由』

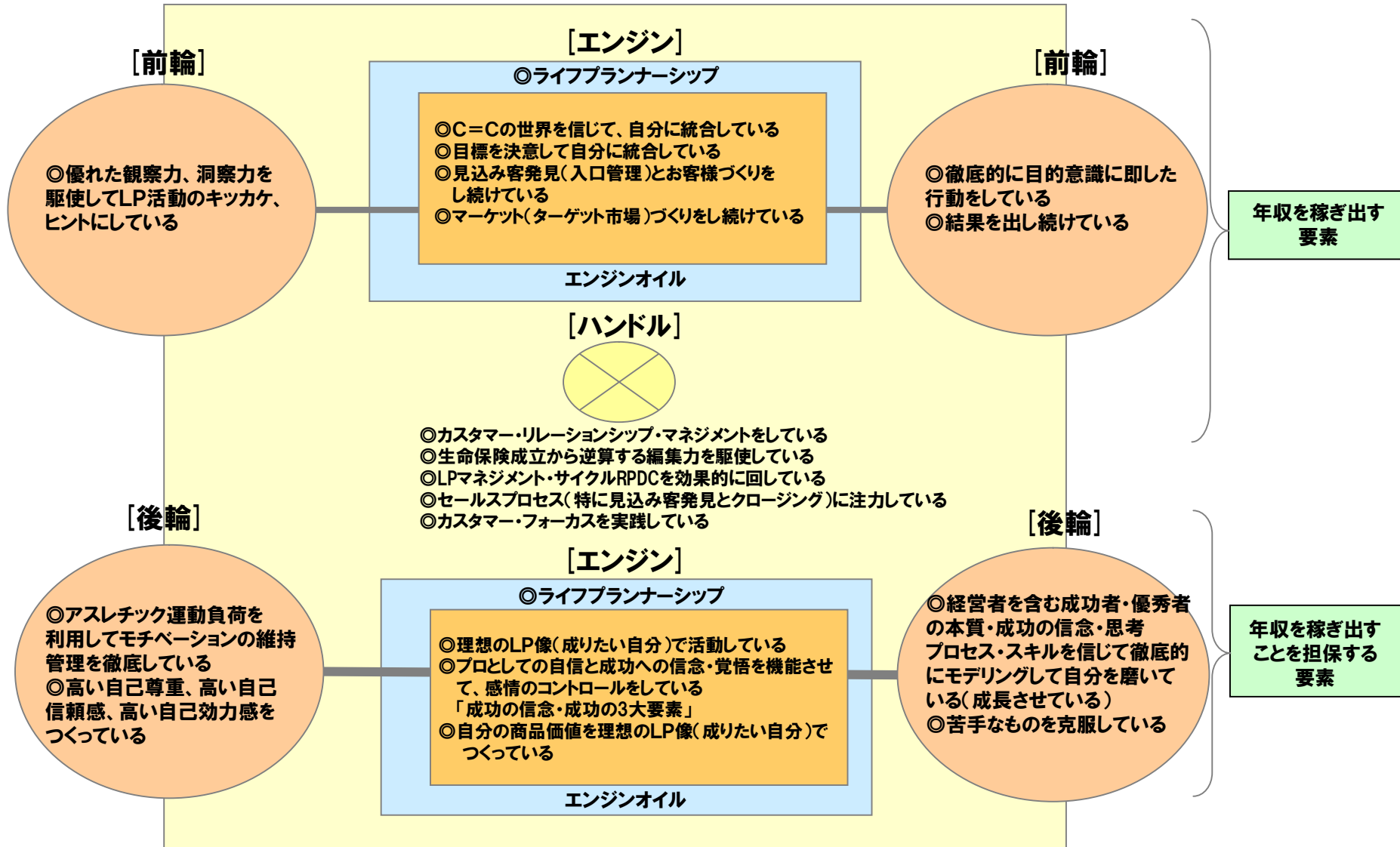


Kさんが高業績を出し続けている根拠



Kさんが高業績を出し続けるノウハウ・モデル

(ノウハウの役割機能をFF自動車に例えて表現すると下図になります。)



『高業績を出し続けるプロセスを地図化したものです』

■ C=Cの世界を完全に理解している C=C(Contribution貢献=Compensation報酬)

C=Cの世界(プロの営業の世界)を自分自身に統合して、共感覚にしている

「仕事の目標」を達することが、「C=Cの世界」を実現し、「自分の目標」を達成、「夢」を実現する
 「ヤッパリ結果を出せば、どんどん実現して行くんだ」

自己実現の世界

結果を出す

・僕みたいな人間でも必ず目標は達成できるということを知らしめることが使命である

・結果を出すことが使命

■ 目標の設定と管理

・目標達成することが使命と一致している

感情的目標

自分の目標

仕事上の目標

「感情的目標」の全てがこの世界で数字を上げる

■ 感情のコントロール「成功の信念・成功の3大要素」

ヤル気とバイタリティーの維持

- ・精神と肉体とモチベーション度合いをチェックするアスレチック試験を設けている
- ・キツイ「アスレチック負荷」を課して、それを達成することで、成功体験をして、仕事に結び付けている(ドーパミンの分泌を仕事成功の強化学習として利用する)
- ・LPとしての日常の行動をアスレチックの負荷に投影している

■ 環境

- ・目標を達成するには、まず環境を変える、そして行動を変える
- ・居心地良い環境に変えて「安全基地、セキュアベース」を確保してきた

■ 見込み客発見(入口管理)

- ・この仕事の原則: LP、この仕事を長く続けていくためには見込み客を見つけ続けること
- ・自分のマインドでコントロール出来るのは、見込み客を見つけてアポイントを取ることにここに注力することが成功の秘訣である

■ マーケット(お客様)づくり

- LP活動を長続きさせるマーケット 独身マーケット、「サザエさんの法則」でつくる
- 重要な、必要なマーケット 家族で5万~10万ぐらい払えるマーケット
- APを稼ぐ目標達成するマーケット 一番簡単に決まる年間200万から300万ぐらいの中小法人マーケット 中小企業の社長マーケット

■ ターゲット管理

仕掛かり中の顧客

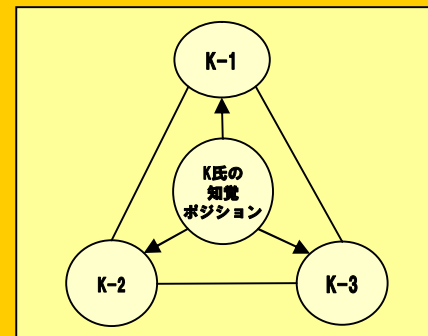
即アプローチ顧客

(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント) 「話を聞かせて欲しい」と言わせる

自分が早く申し込みが欲しいならば、早く勝負をかける

■ 能力

知覚ポジション



■ セールスプロセス

クロージングカ

出口はお客様にわからないように塞いで、出て行けないようにし、申し込みを頂いてから開けてあげる

キッカケ(言葉等)を掴む力、観察力

- ・高い数値目標を達成するため、どうしても結果を出したいという意志が、徹底した目的意識をもった行動にしている⇒鋭い観察力で言葉などをキャッチし、キッカケとして⇒自分のこととして全て変換して捉えてしまう

第三者の影響カ

- ・自分を自分で売り込まず、第三者の影響カを利用してネットワークを広げる、親くなる

編集能力(ストーリー創造カ)モデリングカ

- ・ことばを聴く、文字を読む(聴覚)⇒キャッチしたものをキッカケに気づく
- ⇒自分のこととして全て置き換えてイメージする(視覚カ)
- ⇒自分に置き換えてストーリー化する、自分に言い聞かせる(聴覚)
- ⇒実感する(身体感覚)「共感覚」

- ・保険につなげる戦略と道筋をストーリー化して自分自身に一体化している「共感覚」
- ・トップLP広島のHさん、はん、大阪のSさん達のやり方、考え方、気持ち、プロセス、どう乗り越えたのか、数字経過などを、自分のこととして変換している(モデリング)

自分の都合じゃなくて、相手の都合で、仕掛のタイミングを一番図る

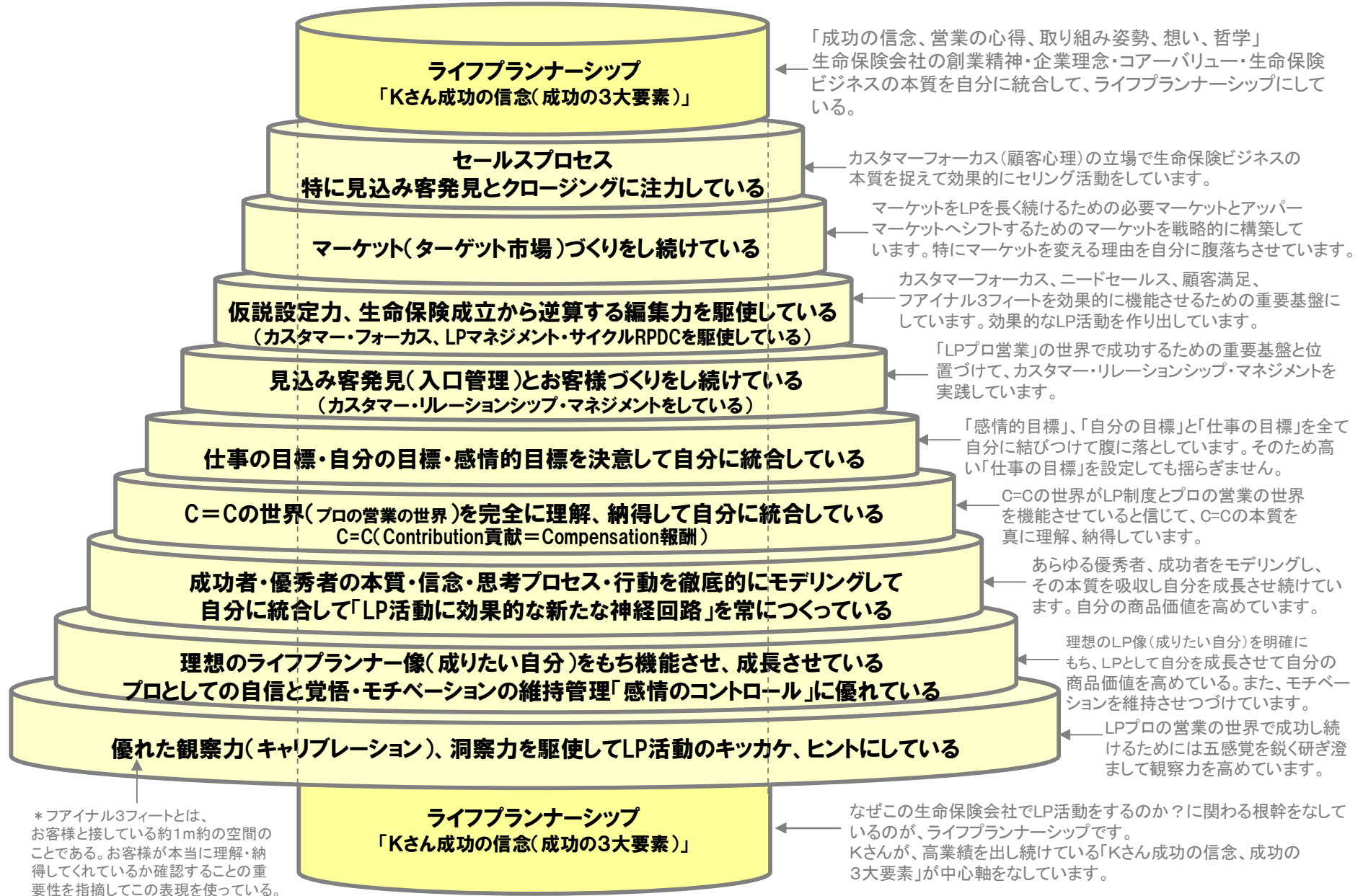
ご両親は?
「両親は家族で経営を」と聴いたら

小学生低学年のころ、一人遊びで自分を満足させるためにストーリーを創り、共感覚にしていた。共感覚能力を開発

「見込み客発見」をコントロールする「C=Cの世界」を実現する

Kさんが高業績を出し続けるために用いている能力

(Kさん成功の信念(成功の3大要素)を中心軸としてノウハウをウエイトづけたものです。)



*ファイナル3フィートとは、お客様と接している約1m約の空間のことである。お客様が本当に理解・納得してくれているか確認することの重要性を指摘してこの表現を使っている。