

トップ1%営業パーソン・佐藤 綾

お客様から教わった営業で大切なたったひとつのこと

11月例会 11月14日(金) 19時開始(18時30分から受付開始)

売りたいのに、売れない。こんなに頑張っているのに、結果が出ない。

原因はどこにあるのでしょうか。思考回路にあるのです。

私達の世界では“どれだけの成果を出せるか？”は重要です。

ですがそれだけではあなたの心は満たされないでしょう。

お客様の心。自分の心。どちらも満たす働き方を身につけて共に前に進みたい。

そんな願いを込めたお話です。



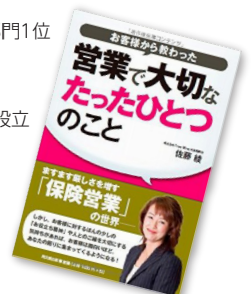
株式会社フリーウィング 代表取締役
 佐藤 綾

PROFILE

株式会社FreeWing 代表取締役。5人の子どもを育てるシングルマザーであり、トップ1%のセールスレディ。H11、国内生保T生命入社以来、新人賞をことごとく受賞。その後、数々の目覚ましい業績をあげ社内報の表紙を飾るなど注目を集める。H.19には支部育成業績賞で全国No.1、H.20には支部育成部門1位、支部業績部門1位の二冠を達成。業界紙『保険実務』8/28号に特集記事が掲載される。H.19年から退職まで5年連続売上No.1を達成。当時の年収は3000万円を超える。H.24の9月に独立し、株式会社FreeWingを設立。独立を知った以前のお客様、または知り合いが「私の保険を見直して！」と依頼が殺到。テレアポも、売り込みも一切していないにもかかわらず、起業して約3カ月の間に170件の契約を獲得。代理店にもかかわらず、以前所属した会社とは全く違う大手保険会社の関東ブロックで脅威の業績を叩きだし会社より直接表彰される。まだ30代にも関わらず、5人の子どもを育てるシングルマザーであり、孫もいる。

- 平成11年9月 国内生保T生命入社、営業新規開拓の部全国7位
- 平成12年 新人の部新規開拓全国第3位
- 平成13年 新人の部業績全国第2位
- 平成14年 個人業績全国2位 支部長拝命。所属員9名でスタート。
- 平成16年 社内報の表紙を飾る。
タイトル～きっとみつかる自分の生きる道～
- 平成17年 優秀支部長賞17位
- 平成18年 支部業績優秀賞第2位・採用支部育成賞2位
- 平成19年 支部育成業績1位
- 平成20年 保険実務8/28号に取材記事が掲載
タイトル-磨かれた原石-
支部育成部門1位・支部業績部門1位
- 平成21年 支部育成部門1位
- 平成22年 支部育成部門1位・支部業績部門1位
- 平成23年 所属支部員42名になる
支部育成賞5年連続NO.1
- 平成24年 独立 株式会社 Free Wing設立
- 平成26年 株式会社Amour設立

お客様から教わった
 営業で大切なたったひとつのこと
 DO BOOKS
 佐藤 綾 (著)



[JBS11月例会] 2014年11月14日(金)

セミナー

会場：『NATULUCK 赤坂』
 〒107-0052 東京都港区赤坂 2-13-13
 アップセンタービル (APP CENTER)
 時間：19時開始 (18時30分から受付開始)
 参加費：JBS会員 (無料) / 一般参加 (¥2,000)

懇親会

会場：セミナー終了後、懇親会を予定しています。
 是非、参加ください。(詳細は別途ご案内いたします)
 時間：21時開始
 参加費：JBS 会員及び一般参加共に同額
 (¥4,000 程度を予定。食事、飲み放題付き)