

「紹介」を得られやすい度チェック

あなたの「紹介」を得られやすい度をチェックします。該当するものに○をつけてください。

1	「人にはあまり言わない悩み」をよく相談される
2	相手の話を聞いているだけで「信頼された」と実感することがある
3	相手が「紹介したいな」と思う「感情のスイッチが何か」を理解している
4	相手は「紹介先の人」の明確なイメージがある
5	あなたならではの「強み」が相手に伝わっている
6	あなたを紹介しやすいような「仕組み」がある
7	「なんで生命保険営業をやろうと思ったの？」と良く質問される
8	保険営業を選んだ理由を言語化出来ている
9	相手が「この人なら是非紹介したい」と思うような使命感がある
10	効果的に使命感が伝わる場面を理解している
11	セミナー営業をしている
12	セミナー営業でミッション・トークを語る場面がいつかを理解している
13	どのような人を紹介して欲しいかを言語化している
14	人に喜んでもらうためのサプライズ企画を考えるのが好きだ
15	自分は人見知りだと思っぐらいに繊細な方である
16	名刺以外に自分を知ってもらうツールがある
17	紹介先の「心理的ハードルが何か」を理解している
18	心理的ハードルを下げる「仕組み」を持っている
19	知人同士を紹介するのが得意だ
20	あなた独自のコミュニティを作っている
21	紹介をしてくれるタイプが「どのような特徴か」を理解している
22	自分が将来なりたい姿が言語化できている
23	お客様は「やり方」と「あり方」のどちらを見ているかを感じ取れている
24	紹介を依頼するのは、契約前と契約後どちらが良いか理解している
25	信頼を継続するための「継続的な接触方法」がある
26	紹介ツールとしてSNSを活用している
27	法人のビジネスマッチングを良くしている
28	相手は「あなたを紹介する時のトーク」がわかっている
29	あなたを紹介するメリットを相手が理解している
30	あなたを紹介するメリットを相手が「人に伝えらる」ようになっている

○が多いほど、紹介を得られやすいです。

その調子でがんばってください。