まささんだより

2015年7月号

平成27年　7月号（vol.35）不定期発行です。
ソニー生命保険株式会社
神戸ライフプランナーセンター　神戸中央支社
エグゼクティブ ライフプランナー　山本　正明
〒650-0034 神戸市中央区京町80　クリエイト神戸7F
tel 078-333-1131 fax 078-333-1130　携帯 090-9547-8493
E-mail: MASAAKI_YAMAMOTO@sonylife.co.jp
個人ホームページ：　http://masasan.com

近況報告

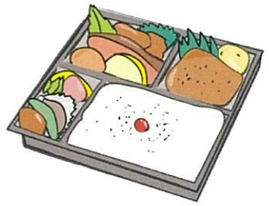
MDRTアニュアルミーティングでニューオリンズにきました。世界から一万人の方が集まっています。すごい迫力です

6月に行われた行事

6月　9日	住友生命京阪支社にて講演
6月10日～19日	MDRT世界大会（ニューオリンズ）
6月28日	西宮ロータリークラブ家族会（大阪マリオット都ホテル）

お金のための仕事、幸せになる仕事

あなたがお客さんに売っている商品は何でしょうか？
生命保険を売っている私は、保険ではなくて家族への安心だと思っていますし、テニススクールならばテニスをしている時の感動や健康だと思います。また、靴屋さんは元気に走り回る男の子の笑顔を売っている場合もあると思います。
ある仕出し屋さんのエピソードがあります。
その仕出し屋さんでは、お葬式の情報が入ると、
「お葬式だと聞きましたが。お弁当の注文をしてほしいのですが・・・」
と連絡を入れることになっていました。
しかし、注文を取れるどころか、怒鳴られるばかり。
こんな風に人を傷つけている仕事は嫌だと思ったスタッフは、何とかお客さんに喜んでもらえる方法はないかと考え、
「亡くなった方の大好きだった食べ物でお弁当を作らせていただきます。皆さんで召し上がっていただいて故人をしのんでください」
と提案することにしました。
すると、相手からの反応が変わり、注文してもらえるようになりました。
売上やノルマのために仕事をしていたら、もらえるのはお金だけです。
幸せを売るための仕事をしたとき、自分自身も幸せをもらうことができると思います。



ライフプランにお変りはございませんか？

ライフプランが変化すると必要な保障内容もまた変化します。
大切なご家族を守るためにも、定期的にライフプランの確認をしましょう！

その他、近況などもお伝えいただけると嬉しく思います！
山本までメール、FAX、お電話にて、お気軽にご連絡ください！

E-mail: MASAAKI_YAMAMOTO@sonylife.co.jp
携帯 090-9547-8493　tel 078-333-1131 fax 078-333-1130

SL15-3200-0039