

セールの神髄

現状を打破して未来を築く



株式会社 アスカジャパン
代表取締役社長 小田 清登氏

株式会社 アスカジャパン 代表取締役社長 小田 清登氏

三七年前脱サラし、保険会社の販売研修員になると同時にSMIを採用。入社一年目で新規個人顧客契約件数四七一件。一日平均一件以上の契約で二年間連月獲得を達成し、その記録は現在も日本一。現在は、筑後地域を中心にお客様のニーズに応える総合保険代理店を六店舗経営。

には二つの目的があります。

①新規のお客様を作ること

②お客様を作ることがどれだけ大変かを知ること。

一人のお客様を作ることがどれだけ大変かがわかったら、自分のお客様になって頂いた方を大切にします。

私は、もう何年も営業はしていません。

それは、お客様から選ばれる私になつたからです。お客様の奥様から「主人より先に逝かないでね。」とよく言われ、健康にも気を付けています。24時間365日いつでも何かあったらどうぞという精神と準備、どのようなお客様にも対応できるように保険に関することは勿論の事です。

仕事以外の事でも知識・教養を身につけるために大量の本を読み漁り、見る



37年間、毎年ビジュアライゼーションを作り、目標を達成し続けています！

べき映画を鑑賞し、芸術なども本物を見て目を養っています。着るものや靴・鞆・ペンといった物も選びます。お客様にとってなくてはならない自分を形成するための時間とお金は惜しまず投資します。

どれだけの「覚悟」があるか！

SMIの「100万ドルの成功計画（五則）」のように自分の手で100万ドルを稼げるようになること、そのために「願望・信念・深層の自分の決意」が大切な事です。

願望は、自分の目で自分の手で自分の身体で本当にそこにあるように感じること、何が何でもそれができるという信念、そして手にした自分を決意することです。自分がしたい事、なりたいたい姿、それぞれ違うと思います。でも何が何でも深層の真理で自分自身の奥底にある願望がどうであるかというのを明確にすることが大切です。願望を持つことは、「覚悟」なんです。

「覚悟」は、神様に自分自身の潜在意識に何を捧げるか！です。私は、自分のなりたいたい姿や自分自身を慈しみ自分

への感謝の言葉・目標をただ書くだけでなく、「覚悟」をもって潜在意識に染み込むまで毎朝アフアーメーションをしています。

それくらいやっていたら、そのように行動するようになります。そのような自分になります。もし、守護霊さんがいたとしたなら「覚悟」をもってやっている自分に応援もしてくれると思います。

「覚悟」を持って、どれだけ目標と向き合っているか！「覚悟」をもってどれだけ仕事をしているか！これからも「覚悟」をもって生きていきます。

ゼロから一万人超のお客様へ

矢沢永吉の靴とギター一つで上京と同じように私も福岡から全く知り合いのいない久留米に靴一つで出て来て、保険で日本一になり、今は一万人を超えるお客様がいます。最初のお客様とは37年経った今でもお付き合いがあります。

久留米に出て来て、最初はだれも知り合いがいなかったので飛び込みでした。飛び込みをするとき怖くて何もしなくて帰ったこともあります。でも、自分のお客様、これからお客様にしようとしていてる人は狙われているんですよ。攻撃が最大の防御です。飛び込みをしたからと言って灰になることもないです。そう思ったら火がつくでしょ。飛び込み

14年前、久留米のメイン通りに建てられた社屋



37年という長いお付き合いに硬い握手をする小田社長と上射場社長

