

TalkFile_3회차 2교시.m4a

2025.08.21 목 오전 11:40 · 56분 30초

곽두섭

참석자 1 00:00

기간이 5년 또는 10년이 아니라 최대 100세까지 보장이 된다 뭐예요?

특성이죠. 이게 이게 사고예요. 그래서 사실은 빨간색이 전부 다 특성이예요.

빨간색 그래서 애를 다시 정리해야 돼요. 개를 싹 다 특성에 다시 넣어요.

그렇죠 그럼 이렇게 보면 맞잖아 이게 상품이니까 상품이 특성이어야 돼요.

그래서 이것을 긍정적인 관점에서 설명해 주는 게 장점이에요.

본인 급여 15에서 20% 제가 어찌고 차이에 따라서 경제적 부담을 내가 내가 부담할 것을 미리 할 수 있다.

그러니까 국가 요양보험인가요? 건보에서 나오는 거 거기를 도움을 받아도 본인 부담을 내야 되기 때문에 그게 부담된다 하니 그것을 준비하는 이런 이런 이런 기능을 가지고 있다 이렇게 되는 거예요.

실제로 50%의 경우에는 경미한 장애 등급으로 어찌고저찌고인데 현실적인 안 받아주지만 그래도 현실적으로는 주야간 보호센터에서 간병이 현실적이지만 개인 부담금이 이 얘기예요.

충분한 간병이 어려운 것이 현실이다.

참석자 1 01:12

이 얘기 푸는 거죠. 3에서 5등급의 경우에는 가능해 보이지만 사실은 도와줄 사람이 없으면 악화된다는 점을 감안해야 된다.

그래서 그래서 간병이 필요하다. 이게 다 장점 그리고 나서 그렇기 때문에 이게 다 준비되면 그러니까 쉽게 얘기하면 장점은 이거를 왜 해야 되는지에 대한 표현과 함께 결합이 된 거고요.

그래서 간병을 간병보험을 가입을 하면 일시적으로 지출되는 의료비 성격과 간병 성격은 다르지 않냐 이거는 계속 나가는 돈 50만 원 큰돈 아닌데 이렇게 생각할 수 있지만 이게 계속 나가면 부담이 되잖아요.

노후에는 노후에는 수입이 없고 수입이 더 커질 가능성이 없고 그렇죠 아주 고정되어 있는 소득에서 뭐가 중요해요?

지속적으로 지출되는 비용이 가장 무서운 비용이라는 점을 감안해야 한다.

참석자 1 02:04

노후 생활을 품위 있게 보내기 위해 스스로의 품위를 미리 보호해 두는 장치이고 위험의 크기보다는 위험의 종류와 기간이 더 중요한 것이 노후 시기이다 이런 것들이 그러니까 이거 자체가 이거를 이점으로 표현하려면 그래서 어찌고저찌고 뒤에서 붙어야 되지만 이러한 개념들이 들어가서 그래서 이런

게 우리는 중요하고 이런 것들이 가능한 이유가 이렇기 때문에 혹은 거꾸로 이런 특성을 갖고 있기 때문에 우리가 이런 이 특성을 이런 관점에서 이해해야 되고 그래서 준비하면 이렇게 된다.
이게 이점이 되는 거예요. 조금 이해가 되세요

참석자 2 02:42

좀 더 쉽게 봐요. 100세까지 정액 보장이라고 하는 부분이 느낌상 좋잖아요.
그래서 장점이라고 생각을 하는 거야. 근데 냉정하게 우리가 이제 전문가 관점으로 보면 100세까지 정액 보장은 이미 상품이 만들어질 때 세팅된 현재 사실이잖아요.
그걸 냉정하게 봐야 되는 거야. 그럼 16까지 정해 포장되면 뭐가 좋은데 충분한 보장 기간으로 인해서 안심이 되잖아요.
그렇게까지 표현이 되면 뭐예요? 장점인 거죠. 그런데 이 점이 되려면 돌봐줄 사람이 없어.
예를 들어서 이 가정이 그러면 이 가정의 특수한 상황이잖아요.
그런 것들을 해결해 준다면 나한테는 딱이네 라는 부분들의 표현까지 가면 이점이라고 볼 수 있는 거예요.
그러면 이거를 꼭 구분해야 되느냐에 이제 문제가 생기잖아요.
그렇게 안 해도 대충은 이해해요. 서로 나도 설명할 수 있고 100세까지 저기고자 하면 된다는 거 그렇죠.

참석자 2 03:59

근데 끝 알아서 생각하세요 100세까지 정액 보장되면 무조건 좋은 거잖아요라고 생략하는 경우들이 많기 때문에 그래요.
100세까지 정액 보장이 되면 그런 부분에서 아무리 이제 이제 100세 시대라고 하지만 그래도 120세 시대라고 하지만 100세까지라도 이렇게 정액 보장이 된다고 하면 든든하겠네라는 부분들까지 표현이 되면 이제 장점에 가까운 표현이 되는 거고요.
그죠? 그 색까지 정액 보장돼서 안심이 되는데 내 특수한 상황들 그렇죠 간병해 줄 사람이 없다면든지 지금 기껏 열심히 그냥 빠듯하게 살았는데 또 나중에 나이 들어서 돈 병 걸려가지고 허덕이고 사는 게 난 죽어도 싫어 라고 생각하는 우리 고객님의 상황이라면 이게 훨씬 더 좋지 않겠습니까라고 좀 더 친절하게 혹은 있어 보이게 표현을 하면 이 점에 가깝다 이렇게 생각하면 돼요.
우리가 이거 세일즈 하면서 이거 틀렸다고 해서 무슨 대단한 문제가 생기지 않아.
근데 이게 이렇게 잘 구분이 되잖아요.

참석자 2 05:13

그러면 이 특성 부분들을 표현할 때 딱딱딱 쉬워 그리고 그거에 대한 장점 이점 이렇게 표현하면 나도 편하고 고객들이 훨씬 쉽게 이해를 하게 돼요.
오케이

참석자 1 05:28

일단 특성 장점 이점이라는 거는 마케팅이나 세일즈에서 가장 기본적으로 나오는 프레임이에요.

그래서 그냥 알고 계셔야 돼요. 반드시 뭐가 특성이고 뭐가 장점이고 뭐가 2점이다라는 것은 명확히 이해하셔야 되고요.

시험에 나오겠죠. 그다음에 이제 이것도 이제 과제를 해 오신 건데 이것도 마찬가지로 빨간색은 뭐다 제가 빨간색은 뭐다 했어?

안전 장치 아주 냉정하게 얘기하면 안전 장치라는 말도 원래 쓰면 안 돼요.

상관은 없어요. 최저 8%의 금리 적용 연금액 고정 수익률이 좋다면 최저 금액보다 높은 금액의 수령이 가능하다.

애매 애매 그러니까 이렇게 이제 바뀌야 돼요. 변액연금이지만 최저 보증이 된다.

최저 8% 금리가 적용이 된다. 수익이 좋다면 높은 금액 수령이 가능하다.

수령 시점에 원하는 주기를 산정한다. 종신 지급이 된다.

최저연금의 보증이 된다. 이거 전부 다 팩트 그러니까 쉽게 얘기하면 상품 안내서 있잖아요.

상품 안내서에는 원래 장점과 이점을 못 써요.

참석자 1 06:44

딱 특성만 쓰게 돼 있거든요. 그래도 약간 장점이 섞여 있긴 하지만 거기에 있는 내용이라고 생각하시면 돼요.

장점 어깨 최고 투자 수익률이 높으면서도 이렇게 평균 수명이 길어지기 때문에 어찌고저찌고 노후 생활비에 최적화된 금융 소득이다.

사망 시 유조액 지급이 가능하다. 우리가 다 아는 좋은 점 그러면 이점은 뭐야?

그러니까 이제 우리가 고민해야 되는 거죠. 투자의 기대와 안정적이고 예측 가능한 노후 생활 이 두 가지의 기대를 동시에 충족할 수 있다.

정기적인 연금 수령을 통해 은퇴에도 안정적인 건 뻔한 거고 장수에 따른 재정적 불안감을 줄여준다. 세금 걱정 없는 자산을 마련한다. 즐기고 소비하고 의미 있게 사용할 수 있는 마르지 않는 샘물이 된다.

수명이 더 늘어날 것으로 예상한다면 더욱더 이익이 될 것이라고 판단된다.

안심할 수 있는 투자 상품이다. 이런 게 이점이 되죠.

그러면 우리가 이제 26가지 욕구 했었잖아요.

참석자 1 07:37

그러면 이제 노후 연금 이런 거는 26가지 욕구에서 조금 더 구체적으로 표현해 볼 수 있어요.

뭐 안전한데 돈을 벌 수 있어 이런 걸 두 개 결합해서 표현할 수 있는 거고요.

안정적인 생활이죠. 불안감을 없앤다. 그렇죠 위험을 회피하는 그다음에 뭐 세금은 절세 돈을 절약한

다.

즐기고 소비하고 의미 있게 즐겁고 다 그 내용이잖아요.

돈이 돈이라고 하는 게 즐겁기만 한 건 아니잖아요.

늘 불안할 수 있잖아요. 돈이라는 거 근데 연금은 뭐예요?

다음 달에 또 나오잖아 월로 받으면 연으로 받으면 내년에 또 나오잖아.

그러니까 다 써 그렇게 되는 거죠. 그래서 마르지 않은 샘물이라는 단어를 넣고 수명이 더 늘어날 것이라고 예상한다면 기회가 되는 거죠.

오히려 그래서 뭐 유약이 비춰지지 않는다 이런 개념들을 아이디어를 얻어서 여기에 풍부한 이점을 써볼 수 있다 이렇게 생각하시면 되고요.

참석자 1 08:40

이거는 잘 해 오셨어요 잘해 오셨는데 이제 입점 부분을 어떻게 하면 더 강화할 수 있을까 해서 제가 이제 여기다가 좀 추가를 했던 사례입니다.

그러니까 갑작스럽게 쓰러져도 보장금이 확보돼서 집중할 수 있다.

뇌경색은 더 흔하기 때문에 더 좋다. 후유장애가 생겨도 그 생활비를 지원받을 수 있어서 좋다.

예상치 못한 간병 가족의 일상이 유지된다. 이 점은 사실 이 점은 정답이 없어요.

그래서 그냥 한 번만 더 생각하는 정도의 노력을 여러분들이 하신다 생각하시고 건강 관리 특히 뇌 관련 질환을 더 적극적으로 관리하게 된다.

치료비뿐만 아니라 관리에 소요되는 심리적 부담을 경감시킨다.

위험의 크기가 자연스럽게 반영되는 구조라서 뇌혈관 관련 리스크를 입체적 종합 어찌고저찌고 한다 이런 저기 니즈 및 니즈랑 좀 비슷해요.

그럼요. 네 그러니까 이점은 궁극적인 그 사람의 욕구를 어떻게 충족시킬 것인가에 대한 내용이에요. 가솔리니에서 니즈가 이쪽 솔루션이 특성과 장점 쪽 이렇게 생각하시면 돼요.

참석자 1 09:49

그래서 우리 같이 하나 해보려고

참석자 2 09:52

실습하기 전에 이 시험 과정에서 이걸로 알려줬더니 좀 쉽게 이해를 하시더라고요.

두 분이 같이 보세요. 네 이게 상품 카다로그잖아요.

이거 뭐냐 하면 여름하고 겨울에는 우리가 골프를 치기가 어려워요.

춥고 더워서 그럼 이제 비수기가 돼버렸는데 이게 등장을 하면서 히타도 되고 에어컨도 뽕뽕하게 이 카트 내에 들어 장착 되기 때문에 4계절 내내 골프를 칠 수 있는 이제 상황이 발생이 된 거예요.

신제품을 개발을 한 거야. 자 그러면 골프장 측면이 있고 그 골프를 치는 고객 측면이 있을 거 아니에요 어쨌든 팔려고 이거 카테고리를 만들었던 말이에요.

한번 들여다보세요. 그럼 이 안에 뭐가 들어가 있겠어요?
특성하고 장점하고 이점하고 근거가 다 들어가 있단 말이야.
한번 구분 아니 발견을 해 보세요. 어떤 특성들이 있는지

참석자 1 10:55

없으신데

참석자 3 10:57

숙성을 먼저 찾으라고요.

참석자 2 10:59

특성 찾아봐요. 특성 처음에 우리 같이 볼까요? 여기 이제 인증서 받고 그죠?
인증서 이런 건 뭐예요? 근거예요? 그죠? 특성들은 뭐가 있어요?
쭉 찾아봐.

참석자 4 11:14

냉난방 조 공조 시설

참석자 2 11:17

그래 냉난방 공조 시스템 이거 자체가 특성이야 그죠?
특성은 뭐가 좋다 안 좋다가 아니라 있는 사실만 쓰는 거예요.
이게 핵심이에요. 이게 그러면 냉난방 공조 시스템을 적용하 장착을 하면 고객 골프 치는 골퍼들은
뭐가 좋을까요?
여름에도 치고 겨울에도 치고 근데 조금 더 나가 보면 여름이랑 겨울에는 원래도 싸요.
싼 데 불편했어 덥고 춥고 근데 이게 이걸 타고 골프를 치면 어때요?
오히려 여름이랑 겨울에 싸게 치면서도 시원하고 따뜻하게 골프를 즐길 수가 있겠죠.
골프 입장에서선 좋아 그렇죠 또 찾아봐. 5년 계약 조건 5년 뒤 반환 5년 무상 as 에 이런 건 뭐예요?

참석자 5 12:17

장점

참석자 2 12:19

특성 특성이지 그럼 그래서 이제 애네들은 고객이 두 명이야.

고객도 있고 뭐예요? 골프장도 고객이잖아. 그럼 골프장 측면에서는 뭐가 좋아야 돼?
수익이 좋아야 되잖아. 그런 것들을 곳곳에 쓴 거야.
그렇죠 그래서 처음에 이런 걸 보면 이제 회사 소개 적용 수익 사업 분야 냉난방 효율 안정성을 위한 커튼 사업 비전 골프장 시장의 흐름과 전망 지금 6가지 카테고리로 했잖아요.
그러면 전문가가 딱 보면 이게 분산돼 있어요. 그러면 우리 가솔린이 법칙에서 봤을 때 처음에 뭐가 나와야 돼요?
니즈가 나와야 되잖아요. 그러면 골프시장 시장의 흐름과 전망 이런 것들이 이 앞쪽으로 가야 되는 거고 그죠 회사 소개는 이 개념으로 보면은 솔루션이에요.
니즈예요. 리스크예요. 가격이에요. 회사 소개는 솔루션이잖아.
그렇죠 우리 회사가 이걸 만드는데 그래도 탄탄한 회사라는 그걸 알려줘야 되잖아요.
그럼 저 중간 뒤쪽으로 빼야 되는 거지. 그럼 앞쪽에 뭐가 들어가요?
뭐가 들어가야 돼요?

참석자 6 13:31
시장의 흐름과 전

참석자 2 13:33
그렇지 이런 게 니즈잖아. 니즈 그죠 이 니즈라는 개념 하에 안에 들어가 보면 여러 가지 근거들이 있을 거고요.
그렇죠 그다음에 사업 비전 위에 사업 비전 보면 뭐야?
대한민국 골프장의 문화를 바꾸는 선구자 이거는 우리 기법으로 보면 정의의 이잖아요.
그렇죠 근데 이거 뭘 바꾸자는 거야? 골프장이 바꾸는 거지 골퍼들이 바꾸는 게 아니잖아요.
그럼 이건 솔루션 부분들로 들어가야 되는 거야. 그다음에 이제 제품이니까 사업 분야 보면 골프 카트 냉난방기 장착 이게 특성이 있죠.
네 그래서 뭐가 좋다는 건데 밑에 나오잖아. 여름에는 쾌적하게 겨울에는 따뜻하게 약간 정의 내리기 형식이 들어가면서 수사법을 쓴 거예요.
그러면 냉난방기 장착 특성에 그래서 뭐가 좋은데 여름에는 쾌적하게 겨울에는 따뜻하게 장점 나왔죠.
장점 그죠 근데 이거를 장착한 새로운 골프 카트를 새로 제작하는 게 아니라 기존에 쓰고 있는 골프 카트에다가 냉난방 공조 시스템만 붙이면 돼.
그러면 어떤 게 좋을까요?

참석자 2 14:43
합리적인 가격이 합리적이겠지 그걸 밑에다 쓴 거야.
구형 골프 카트 활용 카트 추가 구매 비용 제로. 그럼 별로 부담 없이도 할 수 있겠네.

그렇죠 장점이 인식이 돼요. 네 그럼 여기까지 해도 되는 거야.

원래 그런데 뭘니까? 수익 수익 이거 하면 뭐 코터만 좋으면 뭐 해 골프장에 수입이 돼야 될 거 아니에요?

그래서 왼쪽 밑에 적용 수익 부분들을 넣은 거야. 그러면요 이런 거잖아.

골프 카트 냉난방기 장착이 특성이고 그래서 여름에는 계속 이런 골프를 즐길 수 있고 그래서 고객의 장점인 거고 그렇죠 여기 적용 수익은 뭐예요?

골프장한테 제안하는 장점이잖아. 그러면 이 적용 수익이 오른쪽으로 옮겨져서 밑에 들어가면 흐름이 어때요?

고객이 봤을 때 이런 게 새로 개발됐는데 야 4계절 다 즐길 수 있으니까 고객도 좋아하고 골프장 측면에서는 수익이 올라가니까 좋고 비수기도 없어지는 거잖아요.

네 좋아요. 안 좋아요 좋아요 좋잖아. 근데 딱 보면 뭐예요?

참석자 2 16:03

복잡해 그리고 막 자랑하는 듯이 들려. 그래서 특성 장점은 뭐예요?

특성을 아주 논리적으로 드라이하게 딱 빼고 그다음에 좋은 점 좋은 점 장점을 고객 관점과 코스 관점으로 딱 두 개로 정리하면 되고 그쵸 이 위한 커튼에서 에어컨 성능 테스트 결과 그다음에 뭐 그렇죠 앞에 인증서 이런 것들은 그거니까 fabe 에비던스는 딱 한 군데 딱 몰아놓으면 되겠죠.

신뢰라는 카테고리 하나 넣어가지고 그럼 여러분들이 조금만 더 이 개념을 알고 이제 상품 회사에서 나오면 합성 장점 이렇게 써주지 않아요 여덟 번 주고 얼마 보장이 따붙이 되고 횡수 관계없고 이런 부분들이 장점이 아니라 특성으로 뭔가 제목을 뺄 수 근데 회사는 그런 거 잘 못 빼요.

여기서 보는 것처럼 골프 카트 냉난방기 장착으로 사계절을 다 할 수 있어요.

뭉뚱그린다고 이해돼요. 네 대부분 그렇게 나오죠.

좋다라는 개념으로 그거를 특성으로 이렇게 제목을 뺄 줄 알아야 돼요.

참석자 2 17:21

여러분들이 왜 개념들이 못하거든 개념들도 생각이 없으니까 그냥 회사에서 이거 카다로그 만드는 사람 상품 개발부에서도 이 개념을 모르니까 뭐예요?

특성화고 장점이랑 짬뽕을 시킨다. 그리고 막 중간중간에 대박 120세 시대의 완벽한 준비 노후는 끝 이런 이제 이점이 비슷한 거랑 어서 진행을 하니까 그냥 장점만 막 남발하는 그 개념이 된다는 겁니다.

어렵게 생각하지 마세요. 그래서 여러분들이 이렇게 로봇 청소기 그다음에 냉장고 이런 거 카다로그 쭉 보시면 특성 장점 이점 쉽게 잘 구분되어 있는 게 있고 대부분이 섞여 있어.

그럼 여러분들은 볼 줄 알아야 돼. 그러면 우리 이런 거 보지 말고 새로운 냉장고가 출시됐어.

그러면 우리 하이마트 직원들이 뭘 팔아요? 뭐라고 하면서 신제품 우리가 예측해 보자.

뭐라고 팔아 신상품 신상품 신상품 이건 특성도 아니고 특성에 가까운 거야.

또

참석자 4 18:38
시즌 상품이라고

참석자 2 18:40
시즌 상품 또 전기료 1등급 또 1등급이 나와서 전기료가 절약돼요.
이런 얘기하겠죠.

참석자 1 18:51
또 몇 리터짜

참석자 2 18:52
용량이 엄청 커요 몇 리터라서

참석자 4 18:55
나 저번에 이 얘기 들었어요. 자기가 우수 사원이라서 자기한테 사면 5% 할인가 더 받을 수 있다고
그렇게 얘기했어요.
신상인데 전국 매장에

참석자 1 19:08
알려주세요.

참석자 2 19:10
그러면 그건 그 친구가 얘기하는 거는 특성이예요.
장점이요 이점이예요. 자기한테 구입하면 장점 장점이지

참석자 3 19:19
아니 나는

참석자 2 19:21
근데 제가 제가요. 깎아드리기만 하는 게 아니라 as 부분도 나중에 언제든지 저한테 연락하세요.

나는 부분이면 장점에다가 약간의 이점 비슷하게 가는 거죠.

근데 이점은 없는 거예요. 이점은 어떻게 표현해야 되냐 하면 아까 말씀하시기에 두 분만 사신다라고 했으니까 용량을 그렇게 크게 하지 마시고 대신에 효율이 높은 대신 좀 고가지만 용량이 작은 부분들로 하시면 굳이 자리 많이 차지 안 하고 이 냉장고를 들여놓으실 수 있을 것 같습니다.

하면 뭐예요? 이점이 되는 거죠. 왜 이 집안의 상황들이 이 솔루션의 결합이 되는 거니까 그래서 그렇게 절약한 돈으로 건조기를 하나 더 사세요.

그러면 우리 주부님이 훨씬 더 노동력이 덜 소비가 될 겁니다.

이렇게 되면 이제 특성 장점 이점이 잘 조화가 이루어지는 거죠.

오케이 이렇게 그냥 보시면 돼요.

참석자 1 20:27

네 그러니까 특성 장점 이점은 뭐 이렇게 쉬운 건 아니에요.

근데 특성은 정확하게 알아야 된다. 장점 우리가 보통 말하는 게 장점일 가능성이 크고 그것을 고객의 욕구랑 결합시켜서 이점을 풍부하게 만들자 이렇게 생각을 하시면 되고요.

이거 좀 이따가 또 한 번 할 건데 그냥 얼른 프린터 물에 제가 일부러 넣었어요.

얼른 눈으로 보시고 이걸 왜 할 거냐면 이걸 이게 우리 향미 정현우 코치님이 과제를 해 오신 건데 사실은 오늘 와서 하느라 시간이 많지 않았어요.

이제는 조금 아시겠죠? 같이 한번 이 상품의 특성 연금이지만 주 계약을 사망보험을 설정할 수 있음 특성 맞아요.

맞아요. 네. 네. 납입 기간을 고객이 본인이 정할 수 있음 맞죠?

가입 시점에는 납입 기간을 연기하고 개시 나이로 설정하지만 가입 후 3년 이후부터 감액 완납이 가능함.

이것도 특성이죠. 네. 5년 납입 시점의 해지 환급금이 104%로 단기 목돈으로 활용할 수도 있음.

여기까지 특성이예요. 맞죠?

참석자 1 21:37

해약 환급금이 5년 시점 104% 딱 여기까지 원래 단기 목돈으로 활용할 수 있다라는 거는 이제 막 설명하실 때 이렇게 하실 수 있어요.

그냥 우리가 이제 이론적으로 구분하자면 이거는 활용도에 대한 얘기이기 때문에 특성은 아니에요.

연금 상품이지만 사망 보험금을 크게 잡을 수 있어 1억 이상도 가능하 이게 좋은 건가 그죠?

애매하죠. 그래서 그냥 연금 상품이지만 사망 보험금을 고객이 자율적으로 설정할 수 있음 그냥 이렇게만 하시면 돼요.

가로 열고 한도가 얼마까지 있으면 쓰고 없으면 안 써도 돼요.

그러니까 이건 그냥 내가 고객한테 좋다는 표현을 하고 싶어서 그냥 이렇게 쓰신 거잖아 그러니까 사실은 이게 좋은 건지 안 좋은 건지 잘 몰라 그렇기 때문에 그냥 특성인 거예요.

어떤 사람한테는 회원 안 하겠지 그렇죠 완전 연금 목적인 사람한테 표현 안 할 거예요.
근데 30대 가장이라면 표현하겠죠. 근데 이거를 나는 장점이라고 생각했는데 고객은 기분이 나쁠 수도 있어요.

참석자 1 22:39

그래서 이제 장점에 넣긴 넣되 사람에 따라서 써야 될지 말아야 될지를 검토를 해야 되는 거죠.
연금 개시 전까지는 무조건 사망 보장 그러니까 우리 그 사망 보장에 좀 꽂혀 있는 우리 그러면 그러면 이제 이 사망 보장이라는 단어가 장점일 수도 있고 아닐 수도 있기 때문에 특성으로 그냥 사망보험금을 설정할 수 있음 정도로 해놓고 장점으로 사망 보장을 표현할 때 사망 보장이라는 표현이 과연 장점이나 장점으로 표현하려면 사망 보장이라는 단어보다 활동비 보장이라든가 뭐 그렇죠 보장 자산이라든가 이렇게 이제 표현이 좀 바뀌는 게 더 좋겠죠.
이게 특성이예요. 그러면 이제 장점과 이점을 같이 한 번 만들어봐야 돼요.
장점 평균 수명이 길어진 시대이므로 평균 지급을 약속할 수 오케이 좋죠.
그다음에 노후 생활비에 최적화된 금융 소득 맞죠?
이거 타이핑을 해 갖고 오타가 많은데 그렇죠 사망 시 유족에게 지급되는 가족에 대한 자 좋죠 그죠?
그러면 이제 추가적인 장점이 또 뭐가 있을까요?

참석자 1 23:54

납입 기간을 처음에 설정한 거를 많이 막 변경시킬 수 있다는 얘기잖아요.
그죠? 납입 기간이 자유롭다 그러면 자유롭다. 자유로운 납입 기간 기간 사용 액정으로 부담을 가입 시점에 부담을 줄임 기간에 대한 부담을 줄이는 줄이 이렇게 하면 이제 장점이 되겠죠.
여기서 특성화 찾아봐요. 그래서 이 얘기가 저렇게 장점이화된 거고요.
감액 완납을 하면 사실 연금 수령액은 줄죠. 네 네 그렇죠 그러면은 감액 완납했다.
또 추가 납입할 수도 있나요? 없어요. 그럼 무조건 줄어요.

참석자 4 24:45

거치해놓는 기간에 따라 또

참석자 1 24:47

환급률이 올라가요. 응 그러겠죠. 그런 부분을 내가 나중에 설명을 할 건데 그러면은 그 부분은 어떻게 장점이시켜서 표현할 수 있을까?
예를 들면 납입을 중지하더라도 중지하더라도 하더라도 금리 적용으로 적립금은 또는 몇 퍼센트 기준으로 올라가 터진 그렇죠 이렇게 하면 또 장점이 또 나왔죠.
5년 납입 시점에 해지 환급금은 104%래요. 그러면 10년 대는요.
또 쓰고 싶겠죠 쓸 수도 있는 거예요. 그럼 5년만 내도 나쁘지 않네 를 어떻게 설명하고 싶어요?

여기 써 있잖아요. 단기적인 목돈으로도 활용 가능해.

그렇죠 목돈으로도 활용하는 근데 단기적인 목돈이 큰 돈은 안 되잖아요.

사실 그렇죠 근데 그러면 이제 목적 자금이 가능한 10년 차 목적 자금이 제일 좋죠.

비과세도 되고 어찌고 10년 차 기준으로 은행의 어디 어디보다 좋음 이제 비교해서 우리가 주로 설명하는 거 좋음 이런 거 할 수 있죠.

참석자 1 26:06

연금 상품이지만 사망 보험금을 크게 잡을 수 있다는 것은 뭐냐면 활동기 보장이 필요한 경우라면 보장이 필요하다면 추가적인 종신보험 등을 가입하지 않아도 돼.

참석자 4 26:25

그러니까 저는 그게

참석자 1 26:27

좋은 거예요.

참석자 4 26:28

하나로 두 개로

참석자 1 26:29

그렇지 그거 단점에 써야지 그렇죠 여기 여기 있잖아요.

요거 요거 요거 그죠 근데 두 가지를 그러니까 추가적인 보험을 추가적인 종신보험에 가입하지 않은 혹은 부족한 부족한 사망 보장을 메울 수 있음.

그래서 우리가 왜 특성과 장점을 분리해야 되냐면 특성을 놓고 내가 생각을 해야 되는 거야.

너무 내가 내 걸 좋아하면 이게 분리가 잘 안 되거든 이런 거 그다음에 이걸 또 게다가 내가 스스로 정하는 거잖아.

심지어 그렇죠 여기다가 뭐 필요한 만큼의 필요한 만큼의 보장 자산을 세팅할 수 있어.

그렇게 해서 이제 장점으로 그러면 이점은 뭘까요?

한 개 더 얘기해도 돼요. 얘기

참석자 4 27:17

그러면 이제 15세부터 가능하니까 그거를 5년만 넣고 납입 중단을 해가지고 이제 애가 60세 70세 되게 되면 연금 자원이 더 많아진다.

그 얘기를

참석자 1 27:33

그러면 특성에서 특성에서 15세 이상부터 가입 가능 주라고 이렇게 딱 써놓고 그다음에 장점에서는 적은 돈으로 완전 장기로 봐서 적은 돈으로 큰 목적 자금이나 노후 준비 가능 근데 물가 상승이 있어. 그리고 이제 가로 열고 15세 경우에 어찌고저찌고 예시를 쓴다든가 뭐 이렇게 가능하겠죠. 그다음에 그러면 이제 우리가 늘 얘기하는 그래서 뭐가 좋은데라고 하는 이점 부분은 이제는 논리를 좀 떠나서 예를 들면 이거를 가입하시면 이 고객의 이점이라는 거는 이제 어찌고저찌고 막 설명을 들었었는데 다 기억이 안 나 근데 이점만 기억나면 돼. 이점만 기억나면 돼 이런 느낌으로 만들어 보는데요. 약간 여기에서 아이디어를 좀 얻으신

참석자 4 28:28

안전해진다

참석자 1 28:29

응 안전해진다는 어떻게 표현하면 좋을까

참석자 4 28:35

너의 힘든 노후에 조금은 보탬 되지 않겠니?

참석자 1 28:38

그렇죠 노후만큼은 노후만큼은 가장 안전한 자산으로 기본기를 마련함 뭐 이런 식으로 표현하는 거 예요.

그러니까 이 점은 써놓고 보면 뭐냐면 어차피 장점이 다 나온 얘기예요.

2.5 표현이 중요해요. 표현이 그리고 더 즐거워진다.

이제까지의 보장 보험 가입 중 가장 즐거운 미래를 상상할 수 있게 해드리겠습니다.

문제를 피한다. 저축도 해야 되고 보장도 받아야 되고 그렇죠 두 가지 모두 다 중요한 한 그 어려운 숙제를 제가 해결해 드립니다.

문제를 피한다고 해서 꼭 문제를 피한다 이렇게 표현하지 않아도 돼요.

문제를 피하는 그런 느낌만 그러니까 이건 다 아이디어야.

아이디어 가족을 보호한다. 당연히 들어가는 거죠.

더 편안해진다. 소유물을 보존한다. 그렇죠 소유물을 보존한다.

근데 거기서 일단 아이디어를 얻고 이제 표현을 어떻게 할 거냐는 거죠.

소유물을 보존한다.

참석자 4 29:50

너의 생과사를 내가 책임지게끔

참석자 1 29:54

만들어 주겠다. 사실은 연금을 가입한다라는 거는 내가 만든 자산 내가 만든 자산을 빼먹지 않도록 하는 거.

그렇죠 내가 예를 들어 부동산을 샀어. 대부분 많은 분들이 주택연금에 대한 이야기를 하시는데 주택 연금을 아주 기쁘게 받으시는 분은 많지 않은 것 같습니다.

이런 얘기를 하는 거예요. 주택연금 내가 그래도 우리나라에서는 아직까지 주택이라고 하는 거는 내가 열심히 일해서 하나 만든 내 땀과 피와 꿈과 희망과 이런 것들이 있는 게 주택이잖아요.

이 주택으로 연금을 받는다 주택을 갹아먹는다라는 생각을 하시죠.

그렇기 때문에 이제 그래서 사실은 주택연금도 좋은 대안이 될 수는 있지만 주택연금을 받을 때 그렇게 많이들 기뻐하시는 것 같지는 않더라.

그래서 우리 선생님께서 오랜 세월 동안 축적해 놓으신 이거 이거 이거였나요?

아까 축적해 놓으신 자산을 잘 보호하는 장치가 되기도 합니다.

이렇게 소유로 소로 보전 소용으로 고전하다 이렇게 되는 거죠.

그러니까 아이디어만 얻는 거야.

참석자 1 31:06

아이디어만 더 건강해진다. 다른 자산은 조금 리스크가 있더라도 그렇죠 하이 리스크 하이 리턴 주식도 하실 수 있고 경우에 따라서 코인을 하시는 분도 있고 다 있지만 모든 분들이 얘기하시듯이 퇴직금을 건들지 말라고 말하는 이유가 노후 재산만큼은 라지켜야 된다는 얘기를 하시죠.

그래서 그게 뭐예요? 비난을 피한다. 그렇죠 제가 이거 얘기했잖아요.

그렇죠 더 건강한 자산을 만드는 포트폴리오다 이런 얘기 여기서 건강이 신체적 건강 정신적 건강 그다음에 그냥 건강이라는 단어 자체가 그러니까 뭐냐면 이거는 사람의 어떤 임팩트 포인트예요.

어떤 단어에서 포인트가 그냥 오는 거지 아주 논리적이지 않아도 돼요.

건강 그다음에 돈을 버는 거죠. 오래 사니까 오래 사시면 돈을 번다.

돈을 절약한다. 종신보험을 추가적인 사실은 그게 다 비용으로 들어가 있겠지만 이제 고객 입장에서는 그래도 따로 가입하는 것보다 조금 더 낫겠죠.

참석자 1 32:12

그래서 보험료를 절약한다라는 표현보다는 보험료를 보장이라고 하는 것을 가장 효율적으로 활용할 수 있는 방안이라고 저는 생각을 합니다.

기회를 이용한다. 어차피 보장이 조금 약하다라는 생각을 늘 하셨다라면 특히나 더 이번 기회가 도움

이 되실 것 같습니다.

이렇게 가도 좋은 거고요. 이해되지요? 근데 어떻게 이걸 활용하는지 아이디어를 얻으면 좋겠다.

그래서 우리 상민 코치님이 해오신 걸 이렇게 지금 저도 못 알아봐.

근데 어쨌든 어쨌든 이제 개념은 조금 아마 도움이 되셨을 것 같고요.

이것도 한번 해봤으면 좋겠고 오늘 저희 리크루팅에 관련된 주제도 좀 가져왔어요.

이게 뭐냐면 설계사 직업의 특성이예요. 설계사 직업의 특성 수익 구조가 성과형이다.

시간 장소 제약이 없다. 제가 출력해 드린 거는 조금 조금 달라요.

제가 한 번 더 손을 봤어요. 학력 경력 제한이 없어서 좋다.

이렇게 쓰면 안 된다고 그랬죠. 학력 경력 제한이 없음까지만 쓰는 거예요.

참석자 1 33:15

국가 보위 라이선스를 취득하는 거죠 맞죠? 그다음에 다양한 상품 포트폴리오가 제공된다.

200년 이상의 역사를 갖고 있다. 다양한 분야와 결합되어 있는 보험 상품이라는 것이 특수성이 있다.

관리자로서의 경력 선택이 가능하다. 맞죠? 이게 다 특성이예요.

그러면 이 특성이 어떠한 장점이 있는지 한번 얘기해 보실래요?

이래서 뭐가 좋다 이래서 뭐가 좋다 이렇게 생각하시면 돼요.

참석자 4 33:45

수입의 구조 성과 성과형 시스템 이거는 장점으로 전환을 하면은 내가 원하는 수익 구조를 내가 형성해서 만들 수 있는 장점이 있어.

참석자 1 34:02

그렇죠 좋아요. 시간과 장소에 제약이 없고 자율적인 근무 환경이다.

이거는 이제 회사마다 좀 다를 수 있지만 이렇다라면 그래서 뭐가 좋은 거야 제가 이제 후보자야.

그래서 뭐가 좋아요? 팀장님 지점장님 이렇게 물었어요.

참석자 4 34:17

3시간 정도만 일을 하고 싶다. 근무 형태를 내가 조정하

참석자 1 34:23

그렇죠 3시간 이런 얘기는 아니고 근무의 형태를 내가 조정할 수 있는 굉장히 주체적이고 자율적인 사실은 자율적이라는 건 이로 들어가는 게 더 좋아요.

그다음에 또 뭐 꼭 이거 하나에 하나 하나에 하나 아니어도 돼요.

또 무슨 장점이 있어요? 리쿠르팅 했을 때 여러분들은 무슨 얘기를 하세요?

우리 효정 김효정 코치님도 최근에 리코팅 많이 하셨다면서요 주로 무슨 얘기하셨어요?
아니 그냥 우리끼리니까 그냥 얘기하시면 돼요. 평생

참석자 7 34:55

어떤 말로 꼬시셨어요? 직설 화법 얘기해 보세요.

참석자 2 35:01

열심히 일한 만큼 돈 벌 수 있어요.

참석자 3 35:03

나랑 같이 하자

참석자 7 35:10

그런 얘기를 했던 것 같아요. 이제 이제 기본 사회에서 정해진 시간과 룰에 의존해야 한다면 그렇게 들면 내가 모든 걸 컨트롤 할 수 있다.

좋아요.

참석자 8 35:22

자율적 근무 환경 거기에 해당하는

참석자 1 35:25

또 자유롭게 얘기해 봐요. 노력한 만큼 보상이 된다.

일과 삶의 균형이 된다. 초보자도 빠르게 전문가 이게 왜 이렇게 원래 여기에 있었어요?

그래서 제가 이렇게 좀 뺐어요. 고객과 신뢰 관계 기반의 관계를 형성할 수 있다.

이런 것도 되게 좋죠. 전문화가 가능하다. 커리어 성장의 기반이 된다.

공정한 출발선에서 시작할 수 있다. 공신력 있는 직업으로 사회적 인식이 우수하다.

그런가 고객 맞춤 재무 설계 가능하다. 보장 분석 제안으로 자연스러운 성장을 이룬다.

멘토링과 교육 체계가 확보돼 있다. 팀 개발 이건 어느 이제 조직의 얘기겠죠.

소속감을 제공한다. 조직의 리더로서 성장할 수도 있고 프로세일즈맨으로서 자율성을 바탕으로 성장할 수도 있다.

즉 선택의 폭이 커리어 패스가 내가 선택할 수 있다.

이런 내용들이예요. 그렇죠 이거를 어떻게 이점으로 또 표현해야 될까인 거죠.

참석자 1 36:22

이거 어떡하지 이거를 이제 좀 이따가 할 욕구할 때 원래 하려고 했는데 제가 이미 보였잖아.
이걸 가지고 또 만들어 봐요.

참석자 4 36:33

이거 26가지로

참석자 1 36:34

예 26가지

참석자 5 36:36

시간을 절약한다.

참석자 1 36:39

어떻게 어떻게 돈을 아니 그냥 우리 이렇게 생각하면 표현을 떠나서 돈을 버는 거죠.
네 그렇죠 네 돈을 번다 돈을 절약할 수 있어요. 왜

참석자 5 36:52

들어설 시간이 없어요?

참석자 1 36:53

좋네요. 슬퍼 사업을 한다라고 생각하면 뭐예요?

투자 비용 투자 비용이 없는 거잖아요. 아예 없는 건 아니지만 어쨌든 금전적으로 직접적으로 뭘 투자해야만 할 수 있는 일은 아니죠.

하면서 투자는 해야 되지만 시간을 절약한다. 시간을 어떻게 아까 계속 여러분들 얘기하셨잖아요.

시간을 그렇죠 내가 주도적으로 내가 시간을 관리한다 이 개념이 되겠죠.

육체적인 고통을 피한다 할 수 있을까? 정신적인 고통을 육체적 고통 주고 정신적 고통받고 한번 여러분들 그냥 하나씩 하나씩만 지금부터 빨리빨리 하나씩 해볼게요.

여기까지 했어요. 여기까지 요 나머지 부분 중에 하나씩 해보세요.

참석자 4 37:38

다른 이에게 뒤쳐지지 않는

참석자 1 37:40

좋아요. 어떻게 표현하면 좋을까요? 후보자한테는

참석자 4 37:45

시대적인 변화에 제일 현물인 물건이 보험이니

참석자 1 37:52

응 그렇죠 사실은 내가 굉장히 세상의 변화를 밀접하게 경험하게 된다 이렇게 표현 하면 되겠죠.

좋아요. 또 아무나 먼저 하면 더 유리한 걸로

참석자 5 38:04

좋은 평판을 위해

참석자 1 38:05

좋은 평가를

참석자 5 38:07

고객한테 내가 도움을 줌으로 인해서 신뢰와 인정을 받을 수 있고 가족으로부터도 좋은 엄마 좋은 아
이예요.

그렇죠

참석자 4 38:15

네 일할게요.

참석자 1 38:20

그래서 저는 하여간에 보험 영업을 하면 좋은 사람이 되는 과정을 거치는 것 같더라는 얘기를 리쿠르
팅 할 때 많이 했던 것 같아요.

좋은 사람 그래서 이제 좋은 사람이 되는 거가 피곤할 것 같아서 이제 결정을 못하는 경우도 있죠.

그러니까 우리가 이점과 이점은 특히 고객의 욕구는 내가 많이 알고 있어야 돼요.

그래서 이 사람한테는 쓸지 말지는 내가 판단해야 돼요.

그래서

참석자 6 38:44

리크루팅도 내가 하고 싶은 그 리크루팅 대상자의 어떤 파악을 하는 게 조금 포인트인 것 같아요.
그렇죠 이 사람이 뭘 원하는가를 알고 화법으로 전개를 해야 될 것 같아요.

참석자 1 38:56

근데 이제 제가 저는 이걸 자꾸 풍부하게 만드시라고 하는 이유는 뭐냐면 그 사람이 표현하는 게 그 사람이 다가 아닐 수 있어요.
맞아요. 그래서 리쿠르팅을 해놓고 보면 사실은 제가 대표님이 이 말씀을 하셔서 대표가 아니구나 매니저님이 이렇게 얘기해서 제가 왔어요.
이렇게 얘기하시는 분들도 있어요. 그러니까 내 안에 있는 다양한 자기의 잠재적인 부분들을 누가 누가 잘 건드렸느냐의 싸움이거든요.
근데 겉으로 보이는 거 그 사람이 말하는 게 절대 다는 아니에요.
그래서 그래서 우리는 뭐냐면 다양한 욕구들을 풍부하게 알고 그것을 표현을 그때그때 해봐야 돼요.
그래서 꽃혔다 그러면 조금 더 세게 하고 아닌가 하면 이제 또 얘기하고 그죠 그렇게 할 수밖에 없는 또 다른 거 그다음

참석자 4 39:40

저번에 전사의 챔피언이 나와서 수상 소감을 해봤어요.
근데 수상 소감이 뭐였는지 알아요? 리크루팅이 강한 이유가 다른 말이 안 들렸대요.
내보다 너무 못생겨서 내가 재보다는 잘생겨서 일하면 되겠다 해서 챔피언을 그래

참석자 1 39:58

맞아요. 리쿠르팅은 진짜 돈 얘기 저희가 이제 리쿠르팅 특강할 때 많이 하는 얘기에요.
리쿠르팅은 사실 운이 되게 필요해요. 타이밍과 이런 인연 이런 게 있는데 문제는 사람들이 나를 만나고 싶어 하지 않으면 그걸 보여줄 수

참석자 5 40:14

뭐 하나 여쭙봐도 돼. 이제 이제 말도 똑똑똑 이렇게 하는 데다가 정작 이렇게 해가 이려고 다니니까 저를 보고 못하는 사람들이 그릴 수 있어.
너

참석자 1 40:26

아주 많이 나오는 특히 여성들한테 너니까 할 수 있어 나는 못해 이런 남자들은 약간 따라가려고 하고요.
여성들은 너무 스탠다드에 너무 막 이러면 당신까지 나는 못해 그러니까 되게 많이 나오는 거죠.

리크루팅 그래서 이제 리쿠르팅은 여러 가지 이제 여러 가지 요소가 필요하죠.
네 말씀하세요. 개성을 찾는 내가 원하는 시장을 선택할 수

참석자 5 40:55
맞아요. 맞아요.

참석자 1 40:58
내가 원하는 시장 안에서 아주 좋은 얘기에요. 개성을 찾는다.
내가 원하는 시장 내가 만나고 싶은 사람을 그리고 내 스스로도 내가 새로운 모습의 나를 발견할 수
있다고 개성을 찾는 데 들어갈 수 있어요.
재밌죠. 재밌어요. 이걸 계속할 수 있는데

참석자 9 41:18
아름다운 공간을 제일

참석자 1 41:20
어떻게

참석자 9 41:22
경제적으로 풍부

참석자 1 41:28
응 아름다워진다고 생각하셔도 돼요. 그러니까 우리가 영업을 한다 특히 보험설계사를 한다면 하면
어쨌든 내가 내 자신을 꾸미게 돼요.
외적으로도 내적으로도 그래서 우리가 흔히 얘기하는 성장에 대한 테마를 이제 여기에 아이디어를
얻어가지고 하는 거죠.
그래서 옷도 좀 잘 입고 그죠? 그다음에 말투나 이런 것들도 세련돼지고 이런 것도 좋은 아이템이 될
수가 있습니다.
또 하나 더 해보실까요? 하나만 실천 칭찬받는다 고맙다라는 얘기 듣고 저는 태어나서 초등학교 이후
로는 사실 박수 받아본 일이 없거든요 라는 것도 저는 화법이었어요.
근데 보험회사 오니까 그렇게 박수를 쳐주더라고 그래서 이게 별거 아닌 것 같아도 굉장히 제 자존감
이나 제 존재감에서 굉장히 기분이 좋은 시간들을 많이 경험한답니다.
이렇게 이런 것도 좋은 이게 이제 칭찬받는 칭찬을 받았을 때 느끼는 기분 이런 게 이제 본질은 돈 벌
려고 오시는 거지만 거기에 확 사람이 흔들릴 수 있어요.

참석자 1 42:32

그래서 이렇게 정리를 하고 이점은 제가 나중에 나눠드릴게요.

일부러 안 했어요. 따로 있어요. 제가 재미가 없을 것 같아 갖고 따로 제가 이거는 만들어 놓은 거 제가 정리한 거 여러분들이 다 얘기하셨어요 워라벨을 중요하게 생각하는 사람에게는 이상적일 수 있습니다.

이렇게 그러니까 시간을 자율적으로 쓸 수 있는데 워라벨을 중시하는 분들에게는 이상적일 수 있다.

그냥 가능성만 살짝 열어주는 거예요. 그다음에 경력이 없어도 커리어를 업그레이드 할 수 있다.

의미 있는 관계 맺기 진짜 도움을 주는 직업이다. 장기적인 직무 역량이 강화된 직업의 안정성이 훨씬 더 증가한다.

그러니까 가장 경기를 덜 타고 그렇죠 내가 주도적으로 시장을 열어가고 이런 게 이제 이런 거를 한번만 더 이야기하면 직업의 안정성이 굉장히 높다 라는 측면을 얘기하고요.

참석자 1 43:29

혼자 시작해도 성장이 가능하다 등등등 뭐 하여튼 여기 재밌는 거 없네요.

여러분들이 우리랑 같이 한 게 훨씬 더 재미있었어요.

하여튼 이렇게 계속해서 이점들을 개발해 낸다라고 보시면 되고요.

이점 중심은 특성 장점 2점 우리 나눠 봐요. 이런 코칭을 하실 필요는 없어요.

그냥 어떤 내용을 주로 많이 말씀하시는 것 같아요라고 들어보고 이거는 솔루션의 함정이랑 비슷한 구조예요.

얘기를 들어보고 그 얘기 중에 이런 부분들은 특성인데 특성인데 그러한 특성들이 궁극적으로 그러한 특성과 장점들이 궁극적으로는 고객에게 어떤 이익을 주는 걸까요라고 사고를 자꾸 열어주는 그런 코칭을 하는 것이 이제 이점 중심의 코칭법이라고 생각하시면 되고요.

이거 나누는 거는 사실 여기에 들어가 있긴 한데요.

그냥 여러분들이 나눠 보시면 돼요. 그걸 막 그 자리에서 하실 수 있으면 너무 좋고 그게 어려우면 내가 미리 조금 그래도 나눠놓고 이야기를 전개해 주시는 게 좋다.

참석자 1 44:29

그리고 26가지는 이제 방금 다 말씀드렸습니다.

이것도 이번에 클로징 때 제가 다음 시에 한 번 더 말씀드릴게요.

클로징 수업 클로징도요. 앞서서 다 얘기를 했어.

우리 리쿠틴이랑 똑같아요. 다 얘기를 했어요. 마지막으로 한 번 더 올해 제가 이제 클로징 수업할 때 무게 중심 얘기를 드려요.

51대 49를 만드는 거예요. 그러니까 100 대 0이 아니에요.

할까 말까 할까 말까 말아야지 이렇게 되는 거가 클로징 실패예요.

말아야지 이거는 처음부터 내가 뭘 잘못된 거예요?

할까 말까 할까 말까 할 때 해야지 해야지가 꼭 70% 80%가 아니어도 돼.

물론 그럼 좋지만 51만 돼도 하는 거예요. 계약을 그러면 이 1~2%의 무게 내가 여기다가 조금만 더 넣으면 되잖아요.

이 조금 마지막에 한 번의 포인트가 주로 욕구에 관련된 내용이에요.

선생님 그냥 이번에 하시면 솔직히 말씀드리면 돈 버시는 거라니깐요.

너무 장사꾼 같아 이런 느낌이 있어야 돼요.

참석자 1 45:34

이번에 하시면 정말 돈을 예를 들면 이런 거예요. 다음 달에 하면 다음 달에 하면 보험료가 3천 원 올라요.

여기에 아무 흔들림이 없는 고객들도 많아요. 근데 다음 달에 하시면 똑같은 보험료에 보장금이 천만 원 차이가 나요.

이렇게 얘기하면 똑같은 얘기인데 확 마음이 가요.

이건 뭐냐면 3천 원 3천 원 더 쓰는 거는 상관없어.

근데 기회 비용이죠. 내가 이걸 어떻게 전환해서 표현하느냐에 따라 다른 거예요.

고객님 맨날 고민할 때 하던 보험 문제 이번에 깔끔하게 해결하고 편안하게 가시죠.

앞으로 10년 동안은 보험 생각 안 하셔도 돼요. 편안해진다.

유행에 뒤쳐진 트렌드 다 결합할 수 있는 그러니까 클로징에서도 앞에 뭐 논리적인 설명 전문가적인 설명 이런 건 다 좋은데 클로징에서는 가볍고 임팩트가 있어야 돼요.

거기서 막 논리정연하게 하는 게 아니에요. 클로징은 앞에서 한 프리젠테이션의 결과물을 상대방의 마음에 돌을 확 던져가지고 흔들리게 하는 거거든요.

참석자 1 46:34

그래서 고객의 결정에 무게를 더하는 이 사람이 지금 결정이 40%밖에 안 됐어.

그러면 쪽쪽쪽 가다가 49% 48%까지 갔으면 그다음에 욕구라는 무게를 딱 더해줘야 돼요.

그래야 애가 51%가 딱 되는 거죠. 그런 생각으로 클로징해서 고객 욕구를 건드린다고 생각하셔야 돼요.

그럼 내가 이 사람의 고객 욕구가 뭔지 어떻게 알아요?

상담을 제대로 잘했어야 알지 이렇게 되는 거예요.

그래서 뭐 그냥 넘어갈게요. 그래서 지난번에도 암 보험에서의 욕구는 뭐냐 이 각각의 욕구들이 이렇게 더 구체적으로 표현되고 이걸 입체적으로 표현하면 이렇게 되는 거야.

이건 이제 화법 제작하는 방법이니깐 여러분들이 그냥 활용을 하시면 되고요.

그래서 이제 이점 표현들도 더 구체적으로 할 수 있는 게 바로 욕구라는 관점으로 더 많이 찾아본다 이렇게 생각하시면 되고요.

요거 실습을 하고 이제 복습을 마무리하고 지고 나가도록 하겠습니다.

참석자 1 47:32

특정 상품 특정 상품의 고객 이익을 더 폭넓게 찾아보기 아까 우리 노후도 좀 해봤잖아요.

그렇죠 사실 이걸로 하는 건데 연금 보험을 공부하고 이제 막 고객을 만나기 시작한 신입사원을 코칭하려고 합니다.

26가지 욕구 코칭하기를 통해서 고객의 입을 다양한 관점으로 바라볼 수 있도록 한번 해보시죠를

참석자 1 48:05

틀려 나 했다 했다. 여기 36페이지 36 박 대표님이 36이라고 쓰신 페이지 여기 한 분만 페이지일 수가 없어요.

나머지 다 있어요. 36이라고 써져 있는 거 아니 나 하나를 못 썼어요.

36 여기 간병보험 밑에 대본이 있어요. 이것을 어떻게 실습하실 거냐면 코치님은 있는 대로 하세요.

말씀을 설계사 설자가 안 내려간다. 설계사 역할을 하시는 분은 이 대본대로 안 하셔도 돼요.

이 대본대로 안 하셔도 되니까 대본대로 해도 되고 대본을 좀 변형해도 되니까 그냥 한번 이 대본을 기준으로 해서 실제 코칭하는 느낌을 한번 가져보도록 하겠습니다.

두 분 두 분 두 분 이렇게 두 분 빼고 빼고 그럴까요? 그래요.

두 분 두 분 두 분 두 분 두 분 두 분 그렇게 하시죠? 두 분 두 분 두 분 요거 요거 요거 36에 이미 대본이 있어요.

대본 그대로 하셔도 되지만 우리 코치님들은 그냥 이렇게 얘기해 주시고 설계사님은 조금 다르게 얘기하셔도 크게 상관은 없어요.

참석자 1 49:29

근데 너무 어렵게 얘기하시면은 코치분이 이것을 이제 q하고 q 케어를 진행할 때 조금 난감할 수 있으니까 한 번씩만 읽어보신 다음에 좀 이따가 시작해 보도록 하겠습니다.

참석자 1 49:49

실제로 이제 26가지를 보여주고 거기에서 이제 한번 동그라미도 같이 쳐보면서 이런 거는 어떤 이 중에 뭐가 있을 것 같아요 하시면은 우리가 방금 리쿠르팅 만들어 본 것처럼 하시는 거예요.

리쿠르팅 할 때 제가 했잖아요. 뭐가 있는 것 같아요 한번 얘기해 보실래요?

이렇게

참석자 1 50:42

다 되셨죠? 이제 한번 해보겠습니다.

참석자 9 50:47

코치 한 번

참석자 5 50:48

한번 해보세요.

참석자 9 50:52

연금보험을 고객에게 설명하는 데

참석자 1 50:55

제가 설계사 할 때

참석자 9 50:56

어떤 부분에서 이익과 만족이 생길 거라고

참석자 6 50:59

경량 님 연금 보험을 고객에게 설명할 때 고객이 연금을 가입하면 어떤 부분에서 이익과 만족이 생길 거라고 말하고 싶은가요?

참석자 1 51:09

아무래도

참석자 9 51:10

그러면 그 만족

참석자 1 51:11

돈을 이제 은퇴를 안 해 은퇴를 해

참석자 9 51:13

어떤 상황에서 더 중요한

참석자 1 51:15

계속 자기한테 소득이 생기니까 좋지

참석자 6 51:17

그게 핵심이죠. 그러면 그 만족은 고객이 어떤 상황에서 더 중요하게 느껴질까요?

예를 들어서 어떤 순간에 단순한 돈 이상의 의미로 다가올 수 있을까요?

참석자 4 51:30

싫을 때 저는 아플 때

참석자 1 51:34

어쨌든 노후 준비가 안 돼 있으면 애들한테도 부담되고 구체적으로 생각 또 집을 판다든지 제가 아니면 쓸데없는 장사를 해서 망한다든지 여러 가지 리스크가 오히려 있지 않을까 해서 해요.

참석자 6 51:51

그럼 구체적인 상황을 생각해 보셨네요. 그렇죠 바로 고객이 그런 상황을 상상할 수 있도록 더 도움이 되겠죠.

있다면 더 도움이 되겠죠. 그럼 이 리스트 한번 보시겠어요

참석자 8 52:05

네 네 가지고 봤어요. 그냥

참석자 6 52:08

여기서 연금 보험이 고객의 삶에서 충족시켜줄 수 있는 욕구는 뭐가 있을까요?

생각나는 대로 체크해 보셔도 좋습니다. 최대한 많이 해보세요.

참석자 9 52:19

어떤 게 있을까요? 예를 들어

참석자 1 52:20

돈을 번다 더 편안해진다. 안전해진다. 가족을 보호한다.

비난을 피하는 많은데요. 업무가

참석자 9 52:35
결론은 없더라도

참석자 1 52:36
여러 가지가 있는 것 같은데요.

참석자 6 52:38
그렇죠 연금이 고객에게 전하는 다양한 이익에 해당될 거예요.
또 어떤 게 있을까요? 예를 들면 인기를 얻는다는 어떨까요?

참석자 1 52:48
응 좋을 것 같아요. 돈이 있어야 친구도 만나고 손주들도 용돈 줘야 집에 놀러 온다 하더라고

참석자 6 52:54
바로 그거죠. 그 외에도 아마 더 있을 거예요. 칭찬받는다 기회를 이용한다 등등 아주 많아요.
결론을 결론은 같더라도 그 결론에 도달하고 싶은 욕구의 중심은 조금씩 다를 겁니다.
컨설턴트가 충분히 그 부분을 이해하고 고객을 만난다면 더 다양한 니즈를 표현할 수 있게 되겠죠.

참석자 1 53:15
그렇겠네요. 마르지 않게 자연스러운

참석자 9 53:19
금액이 크든 작든 나온다는 안정감을 얻게 돼.

참석자 1 53:22
제가 잘한 건 아닌 것 같고 안전한 처음 옛날 저기 2기 때보다 훨씬 잘하시네 있어요.
왜냐하면 딱 이해를 하고 하시는 느낌이 나니까 고객에게 두 번 다 들어야 되는 걸로 맞아요.

참석자 4 53:33
더 중요하게 느껴질까 예를 들어 어떤 순간에 돈이 이상 돈 이상으로 의미를 담을 수 있을까요?

참석자 9 53:46

은퇴하고 나서 돈이 더 이상 월급을 받는 소득이 없어졌을 때랑

참석자 8 53:53

진짜 이해를 해야 돼 나 지

참석자 1 53:57

하셨어요. 구체적으로 두 분 바뀌서도 하셨어요.

그럼요

참석자 1 54:05

끝났어요. 두 분 바뀌서도 한 번 했어요.

참석자 4 54:07

그냥 아니 아니

참석자 9 54:09

진행 중이었어. 끝난 줄 알았어요.

참석자 4 54:10

수업 할 줄 알지

참석자 9 54:12

그럼 이어서 노후 자금이 불안정할 때라고 얘기

참석자 4 54:18

구체적인 상황을 생각해 보셨네요. 그럼 바로 고객이 그 상황을 상상할 수 있게끔 더 도움이 되겠죠.

그럼 이 리스트 26가지 리스트에 이 단어를 보시고 최대한 많이 선택을 해 주세요.

참석자 9 54:39

시간을 절약한다. 좋은 평판을 유지한다. 안전해진다.

더 편안해

참석자 4 54:47

이런 선택 이런 단어를 선택하시는 게 연금이 고객님에게 정하는 다양한 이익을 실현할 거예요.
또 어떻게 또 어떤 게 있을까요? 예를 들면 인기를 얻는다면 어떨까요?

참석자 9 55:05

근데 돈이 있으면 인기를 얻을 것 같아요. 밥도 잘 사고 필요한 곳에 잘 사면서 인기를 얻을 수 있을 것 같아요.
저도 밥 사주세요.

참석자 4 55:22

바로 그거예요. 그 외에도 아마 더 있을 건데 칭찬받는다 기회를 이용한다 같은 거 아주 많아요.
결론은 받더라도 그 교원에 도달하고 싶으니까 정신적으로 조심 원을 더 다양한 지 하게

참석자 1 55:44

어느 순간에 새로 발견한 거 얘기 한번 해 보고 계세요.

참석자 9 55:49

새로 바게

참석자 1 55:50

아니 그러니까 연금 보험에서 26가지 또 뭐가 있을지 끝나셨으면 연금 보험할 때 26가지 욕구 어떤 거 있으면 좋겠다.
서로 좀 얘기 한번 해보시고 자유롭게 한번 해보시고 마무리

참석자 4 56:04

괜찮은 것 때문에 나의 의미에서 준비가 확실하게 돼 있어 고 지금 열심히 일해가지고 진짜 이게 되면 이것도 하고 저것도 하고 계획을 수립할 때 거기 느낌 진짜

참석자 1 56:19

얘기도 편안하게 나누시고요. 셋이 3시 40분에 수업 시작하겠습니다.
3시 35분.

clovanote.naver.com