

MDRT終身会員(COT9回)が教える 富裕層開拓エキスパート育成編

「続・あなたも取り組める相続!」

※各パートで質疑応答を行っていきます。

参加者大募集!!

1. 相続案件の概要とポイントを学ぶ
 - 2通りの開拓法を学ぶ
 - 分かりやすい話題で興味をひきセールスを展開する方法 / 「既に抱え認識している問題点」について詳しく解説し問題解決の手伝いをする方法
 - 相続で起きる問題点を知る事で開拓・提案が出来る!
 - (①お客様が知りたがっている事。②お客様は気づいていないが知ると大きな驚きと共に解決策を求めて来る問題点とは)
 - ドアノックに使用するツール(飛び込みと飛び込み以外の集客を使うツール)
 - 専門家と連携をする簡単な開拓法
 - 知識があると相続案件以外からも開拓が可能に。その知識とは。
2. 中瀬氏によるロープレ。実地訓練の前に模擬訓練で相続の垣根を下げる。
 - (各パートで関連する話をした際にロープレを入れていきます)
 - 飛び込み(初回訪問 ヘル押しから挨拶まで)
 - アプローチトーク(最初の一言)
 - 紹介依頼する際のトーク

- お客様が必ず喜び話を展開するトーク
3. 4件の詳細の事例紹介(開拓から案件終了まで)で相続案件を疑似体験
 - 不動産オーナーに対する提案事例
 - 医師に対する提案事例
 - オーナー社長に対する提案事例
 - 不動産オーナーに対する提案失敗事例
4. 事例から検証する「これであなとも取り組める」最適なセールスプロセス
 - アポイントからクロージングまでを前回よりも更に詳細にお伝えします。
5. マーケティング(集客)を学ぶ
 - 飛び込みのポイント(断られない仕かけ)
 - セミナーの集客のポイント(チラシ作成法)
 - 紹介のポイント(紹介をしたくなる仕組み)
 - (・若いお子様世代にも理解してもらう事で契約がつながっていく)
6. 具体的なトークを学ぶ
 - 相手は何を求めているのか?興味を持ってもらえるトークの構築法と具体的なトーク例。
7. アフターフォローについて学ぶ
 - 契約は締結したら終わりではありません

- 8. セルフブランディングについて学ぶ
 - 保険商品に瑕疵はありません。どれも素晴らしい商品です。そして、セールスパーソンも素晴らしい人がたくさんいます。その中で「私」を際立たせ他のセールスパーソンと差別化する方法とは。
 - 1年後、3年後、5年後を見据えた戦略の構築と戦略通りに成功する為の戦術について。
9. 対面時の技術について学ぶ
 - お客様の話し方や表情、感情から意図をくみ取る技術を解説します。
10. 何から取り組めばいいかわからないあなたに
 - 損保で忙しい。顧客数は多いが生保の提案が出来ていない。ガン保険と医療保険しか提案したことがない。相続となる何を話していいかわからない。そんなセールスパーソンが爆発的に業績する方法をお伝えします。

講師：インシュアランスネットサービス 代表 中瀬 敏氏

講師略歴：平成3年リクルート就職、その後・簡易保険の営業として活動。年間300件、ANP1億円以上を在籍10年間毎年業績。平成15年独立、MDRT終身会員、COT9回。

開催会場・日時等

【会場：東京・御茶ノ水】

- 11月17日(金)・18日(土) [2日間]
- (1日目/13時受付・13時30分～17時)
- (2日目/10時～15時30分)
- 連合会館 (東京都千代田区神田駿河台3-2-11)
- (東京メトロ千代田線新御茶ノ水駅 B3出口0分 JR御茶ノ水駅 聖橋出口5分)

- ◆ 参加費 78,000円
- ★【先着20名様特別割引価格】68,000円(税込)
- (お1人様、初日懇親会費・2日目昼食費含む、消費税込)
- ※懇親会ご参加の有無にかかわらず料金は変わりません。
- ◆ お申込方法
- 右の申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申込みください。
- ◆ 定員/30名
- (定員になり次第、締め切らせていただきます)

新日本保険新聞社主催 保険ビジネス実戦セミナー 申込書

【必要事項をご記入のうえ、FAXにてお送りください】

新日本保険新聞社 セミナー係
(06-6225-0551) 行き

参加者名		名
会社名		
所属部署		
ご住所 (資料等送付先)	(〒)	(会社・自宅)
電話		
FAX		
メールアドレス		

懇親会へのご参加

参加する 参加しない

ご希望の項目にチェックを入れてください。

下記QRコードよりオンラインでのお申込みも可能です



※お名前・ご住所などの情報は、セミナーのご連絡やDMなど弊社の営業活動に限って使用させていただきます。情報の訂正、またはDMが不要な場合は、弊社までご連絡ください。

※参加費は先払いとなります。

※お申し込みいただいた方に、別途、会場へのアクセス、送金方法等のご案内を差し上げます。

(注) セミナーの録音・撮影はできません。あらかじめご了承ください。

【お問い合わせ先】 株式会社新日本保険新聞社 セミナー係(後藤)
TEL: 06-6225-0550 FAX: 06-6225-0551