先着7名限定！！

保険営業成功のための3つの提案

～もう見込み客がいないとは言わせない！！～

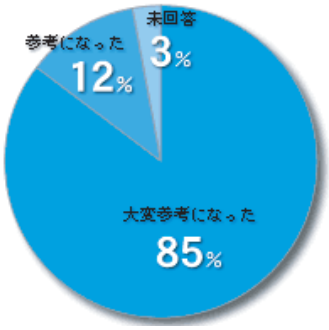
・面談出来れば8割の確率で成約出来るというあなたへ
・保全病で新規を開拓している時間がないあなたへ
・エグゼ病のあなたへ

分かりました。

それではeFPが見込み客を集客し、アポイントまで取りましょう。
後は通常の営業プロセス通りに商談を進めるだけです！！

★セミナー参加者の声

・悩みの種である見込み客を集めていただき、代行でアポまで設定していただける仕組みは本当にありがたいです。今後利用していきたいと思いました。
・10年前に一度メールによる見込み客開拓の仕組みを聞いた時は必要ないと思いました。しかし改めて詳しい話を聞いて、あの時に始めておけばよかったと思いました。
・営業のプロ講師という立場になることで、経営者の方々からこの人に保険の相談をしたいと思わせる仕組みを是非取り入れてみたいと思いました。



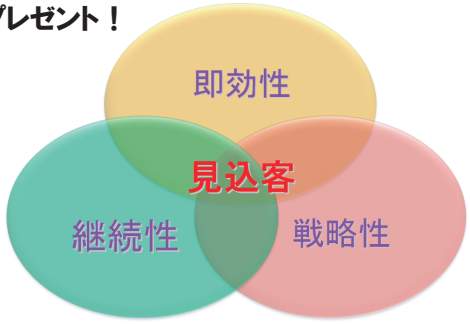
↑アンケートより

★豪華参加特典

特典1 ：元生保1億円プレイヤーが語る！
できる営業には法則がある『勇気が出るセミナー』（音声ファイル90分）プレゼント！
特典2：草肉系営業マン達の本音『実践者達のスペシャル対談』（音声ファイル43分）プレゼント！

【セミナー開催要領】

日時：2010年3月17日（水）18:00-20:00
場所：イーエフピー株式会社セミナールーム　TEL:0120-558-442
　　http://www.e-fp.co.jp/fl/map.html
料金：3,150円（事前振込、申込完了後振込先口座をご連絡します。）
定員：保険営業の方限定7名様（先着順となります。満席の場合はご容赦ください。）



↑①から③を実行することで見込み客を作っていきます。

【セミナープログラム】

第1部　見込み客開拓の為の提案（18:00～18:30）
・8割の成約率。今「保険の相談をしたい」と手をあげている見込み客にアポイントまで取ります。成約率の高さの秘密は・・・。
第2部　全てを行動に移す為の提案（18:30～19:00）
・実際に行動に移してもらうためのツール、ACTION Mについてその活用法を具体的にお話します。
第3部　ブランディングの為の提案（19:00～19:30）
・1番簡単な企業との戦略的提携の成功事例。
・戦略的提携のその先は、見込み客の集客と経営者・従業員の保険獲得。

お申し込みはこちらから↓

FAX:050-3588-4261　WEB:http://m.e-hokenpro.com/

会社名：	
支社名・役職名：	
お名前（ふりがな）：	
TEL：	FAX：
E-mail：	

【セミナー主催・お申し込み先】
イーエフピー株式会社　http://m.e-hokenpro.com/　左記HPにてその他セミナー情報、ビデオなどをご案内しております。是非ご覧ください。
ご記入いただいたお客様の情報については、セミナーなど当社が有益と思われる情報などのご案内のために利用させていただくことはありますが、それ以外に使用することはありません。