

すぐ出来る！！

先着7名限定！！

生命保険営業見込み客獲得の方法

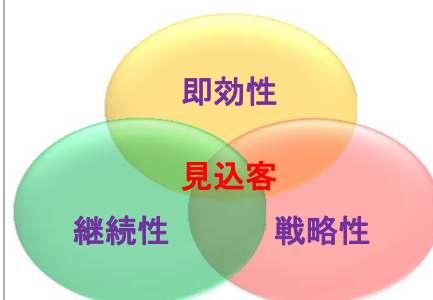
弊社は見込み客開拓の手法として**情報提供型営業の実践**(継続的に連絡を取ることでお客様のタイミングで声をかけてもらう仕組み)をご提案させていただいています。

明日から誰でもすぐスタートでき、実践によるメリットは大いにあります。ハガキ、メール、FAX等様々な方法があります。しかしどれもご自分で行っていただくためには、貴重な時間を使う必要があり、時間は面談に使うこそ売上が上がります。そこで皆様の売上アップのお手伝いをしている弊社は時間は少しでも多く面談に使用していただきたいと思い、情報提供型営業をお手伝いする仕組みである**ACTION**を提案しています。

ACTION 導入による**3つのメリット**としては1つは【**即効性**】です。実際にはじめてその日に今まで潜在客だと思っていた方から連絡があり、契約になった方がいました。2つ目は【**継続性**】です。継続していくことは難しいですが、弊社の**ACTION**はあなたが手を加えなくても、自動的に情報を配信します、その為継続していくことが簡単です。3つめは【**戦略性**】です。キーワードをあらかじめ設定しておくことで、送りたい相手に一斉に送ることができます、その為戦略的に行う事が出来ます。このセミナーでは上記3つのメリットを実践していただいている方々からいただいた成功事例を踏まえてお話しさせていただきます。

必ず今後の営業活動にお役に立てる内容ですので、是非ともご参加ください！！

【ACTION】 3つのメリット



実際に使用している利用者の声

【即効性の例】

アドバイス通りに選別せず持っている連絡先を全て入力し、ご挨拶のメールを送ったところ以前一度プレゼンをした方からその後旦那と検討した結果〇〇さんにお話ししていただいたプランで申し込みしたいと連絡が来ました。

まさか**こんなにすぐ成果が出る**とは思っていませんでしたのでうれしかったです。

【継続性の例】

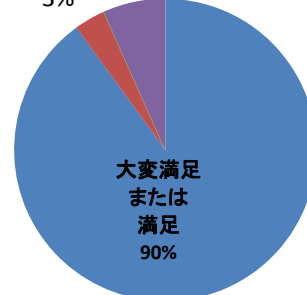
定期的に連絡をとっていたおかげで、登録顧客の独身女性が結婚した時、「結婚して子供もできました。家族全体の保険を見直したいので、連絡しました。私の中で保険の人といえば〇〇さんしか思い浮かばなかったの。」と相談がきました。もちろんその後すぐ契約に結びつきました。この仕組みの効果はすごいと実感しました。

【戦略性の例】

テレビ番組「ガイアの夜明け」で**保険特集があるのを500名の方にメールでご案内**。番組を見て分からないことがあれば何でも私に相談下さいとメールを送った結果、約20件のレスポンスがあり、すぐに3件の契約を決める事ができました。この仕組みに感謝です。

ACTION 満足度アンケート

普通 無回答
3% 7%



【日程】4月1日(木) 17:00~18:30(受付16:45)

※質疑応答の時間を含みます。

【会場】イーエフピー株式会社 セミナールーム 0120-558-442

地図⇒<http://www.e-fp.co.jp/fl/map.html> 人形町駅A5出口より徒歩3分

【対象】主に保険ビジネスに携わっている方

【定員】先着7名

【費用】無料

◆当日のタイムスケジュール

17:00~18:15 : 成功事例を踏まえた具体的な使い方や【ACTION M】についての説明

18:15~18:30 : Q&A

お申込みはこちらから↓



FAX: 050-3588-4261

WEB: <http://m.e-hokenpro.com/mces/index/00126>

お名前	会社名
支社・役職名	経験年数
TEL	FAX
Email	
【セミナー主催】イーエフピー株式会社 http://m.e-hokenpro.com/ TEL 0120-558-442	