

売れ続けている代理店はココが違う！

～4つの『しくみ』の成功事例とご提案～

- ✓ 個人保険 面談すれば**成約率9割**の方へ
 - ✓ 保全に時間を割かれ**新規開拓の時間**が足りない方へ
 - ✓ 法人保険 **ノウハウ**はいくらでもある方へ
 - ✓ システム そんなもので**数字**が上がるのかと思っている方へ
- ### その『見込客』を見つける『しくみ』はありますか？

お会いする保険代理店の経営者の多くは、豊富な営業経験に基づく素晴らしいノウハウや実績はお持ちですが必ず上記のように言われます。保険の話をする相手(見込客)を紹介以外の手法で得ることに苦勞、または経営者はできるが**スタッフはできない**と嘆いている方も多いのではないのでしょうか？

ところがその一方で、常に**見込客を潤沢に抱え過去最高を更新**し続け申込書を提出する暇もないという代理店様もいらっしゃいます。その差が能力に全く依存しないとはもちろん言えませんが、実は『しくみ』を作っているかどうか**が大切なポイント**になっています。

日本一保険営業マンと接している両社、eFPから見込客に目の前に座ってもらう『3つの提案』、カプトからは『システムで成功している代理店には共通点がある』を成功事例を交えながらご提案させていただきます。



行木 隆 株式会社カプト 代表取締役

RINGの会、保険代理店協議会、結心結会など多くの業界団体のアドバイザー、保険代理店経営革新アカデミー発起人として関わり、NTTデータ契約顧客管理システム「Wise Office®」をはじめとした各種営業支援ツールを全国の代理店に提供。

西田 章宏 イーエフピー株式会社マーケティング部部长

eFPの『売れるしくみ』=『顧客から相談されるしくみ』を導入実践されている方のコンサルティング責任者。とりわけ【戦略性】セミナー営業については、立ち上げからすべてのセミナーに関与し多くの成功事例と失敗事例を保有。



【セミナー開催要領】

- 日時 平成22年5月11日(火) 14:00-17:00
- 場所 貸会議室プラザ 八重洲北口
東京都中央区八重洲1-7-4矢満登ビル5階
- 定員 30名 先着順
- 費用 3,150円 事前振込
- 講師  イーエフピー株式会社
マーケティング部部长 西田 章宏
 株式会社カプト
代表取締役 行木 隆

■特典 右記提案を実践され毎月過去最高記録を更新中の実践者の『生の声』音声ファイル(約60分・非売品)をもれなく差し上げます。

【セミナー内容】

- ①eFP **【即効性】**保険相談
 - ・『e-hoken@保険相談』10周年の老舗保険相談サイト
 - ・保険相談希望者のマーケティングとアポ代行業務
- ②eFP **【継続性】**情報提供型営業
 - ・既契約からの紹介はもちろん潜在客を見込客へ育成
 - ・お客さまから依頼されて面談するしくみ
- ③eFP **【戦略性】**セミナー営業手法(経営者編)
 - ・保険は二の次、社長が一番関心あるのは・・・
 - ・営業コンサルティングで初年度手数料数百万
- ④kabto **ITの活用**と顧客管理
 - ・差別化するための仕組みとしてのシステム
 - ・システムには相互関係がある

※具体的な『売れるしくみ』のご提案主体の内容となります。

先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://m.e-hokenpro.com>

FAXでも受付けています。050-3588-4261

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当社が有益と思われる情報等のご案内のために利用させて頂くことがあります。それ以外に使用することはありません。

お名前
(フリガナ)

会社名
役職名

電話

FAX

E-mail

【主催】 イーエフピー株式会社 <http://m.e-hokenpro.com> 株式会社カプト <http://www.kabto.com>

※上記ホームページにてその他セミナー情報等をご案内しておりますので是非御覧下さい。