

生命保険代理店 成功の 3要素。

会えさえすれば、9割以上成約してるのに…

新規開拓は時間がない…

ノウハウはいくらでもあるのに…

もう心配は要りません。

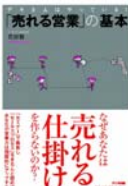
「行き先」はここにあります。

■セミナープログラム

第一部 保険代理店成功のための3つのご提案

- 1.【即効性】2週間後新規見込みのアポで埋まる
- 2.【継続性】お客様から相談したいと連絡が来る
- 3.【戦略性】法人開拓のキモ

講師 イーエフピー株式会社
1996年6月の設立以来、中小企業・会計事務所・
個人事業主・保険代理店に向けトータル営業支援
コンサルティングを行っています。



「売れる営業」の基本
代表・花田敬氏の最新著書。2010年6月
アマゾン 総合2位 ビジネス・経済 1位。

第二部 代理店ビジネスの成功をささえるサポーター

1. ソニー生命の想いとサポーターの想い
2. 成功事例のご紹介

第三部 特別ゲスト本音トーク



株式会社コントリビューション
代表取締役 田口 光 氏

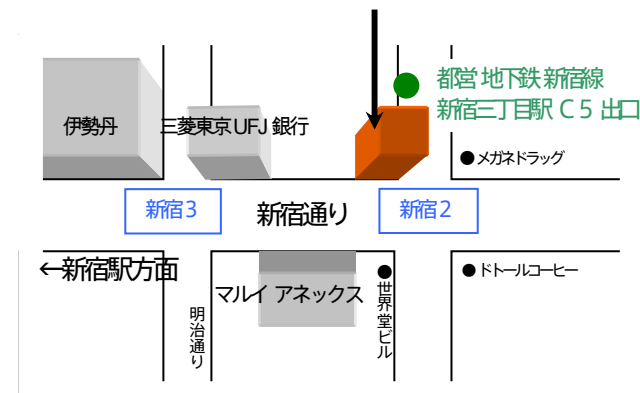
「生命保険代理店の成功の3要素」を全て実践し、
今期は毎月過去最高記録を更新中。
今回は、質疑応答も含めたたっぷり本音を語っていただきます。

■ 17:30より会費制・自由参加で懇親会予定
(2時間程度)

■セミナー開催要領

日時 **平成22年 9月3日(金)**
14:00～17:00
定員30名(先着順)

会場 東京都新宿区新宿 3-2-1
新宿三丁目ビル9階
(1階 りそな銀行)



■参加申込みは FAX でお願ひします。

返信先は 03-5919-1059

貴代理店名 _____
お名前(フリガナ) _____
部署・役職名 _____
Tel _____
Fax _____
E-mail _____
紹介者 イーエフピー㈱・ソニー生命 (名前 _____)
懇親会出欠 出席 ・ 欠席

→このまま Fax にてご返信ください。