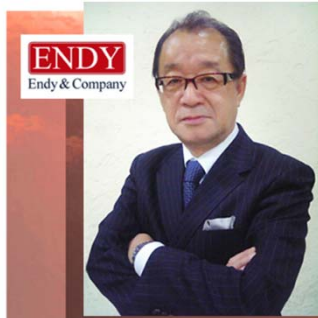


生保営業マン必見!!

12月7日(火)
大阪開催

「90日間」で売れる 生保営業マンにする仕組みを持っている エンディ&カンパニーと、 生保営業マンの見込み客開拓の仕組みづくり一筋14年の eFPの 最強コラボセミナー



ENDY
Endy & Company

株式会社エンディ&カンパニー
代表取締役社長

遠藤 和夫

イーエフピー株式会社
赤松 正宣



- ・ 会えさえすれば9割以上成約出来るというあなた
- ・ 保全で手一杯で新規開拓の時間がないというあなた
- ・ もう紹介が出る時代じゃないというあなた

その悩み、解決します。

保険営業成功のための4つの見込み客開拓のしくみ化のポイントと、実際にしくみをつくるための具体案です。

**全知全能をもつて
真剣にお伝えしましょう。**

生命保険営業にとつて欠くことの出来ない見込客作り。そう！あなたは生命保険営業の日常意識の90%以上が見込客作りであることは、十二分にご存知のことでしょう。生命保険営業をあなたのライフワークに出来るかどうかは、即ち見込客作りが出来るか否かなのです。だからこそ今あなたに、業界歴25年間の私たちのエボックメーカーキングなこの智慧を

セミナーメニュー

13:30~ session 1

エンディ&カンパニー 遠藤 和夫 ~ **フィッシュボーン見込客開拓術**

【プロフィール】 エンディ&カンパニー 代表取締役
1986年、ソニーブルデンシャル生命入社 所長部門社長賞3回、チャンピオン1回、支社長部門社長賞5回獲得。
2000年、ソニー生命執行役員就任。2002年、オリックス生命顧問就任。
2006年、ライフプラザH営業本部長就任、直販部門ゼロから立上げ23ヶ月で日本一の独立系代理店を創る
2009年、エンディ&カンパニー代表取締役就任。2010年、日本セールスコンサルタント協会代表理事就任

14:45~ session 2

大阪オフィス オフィス長 赤松 正宣

保険営業成功のための3つの仕組みづくり ~

session 3
質疑応答

【プロフィール】 イーエフピー株式会社 大阪オフィス オフィス長
1982年、大阪生まれ。某大手派遣会社の営業を経て2007年イーエフピーに入社。前職時代は日々テレアポ、飛び込みでの新規開拓が当たり前だったが、イーエフピーで多くのトップセールスマンと出会い、お客様から声がかかる仕組みを構築する事の重要性を実感。そこから数多くのマーケティング手法を学び、2010年大阪オフィス長に。現在は情報提供型営業、セミナー営業を駆使し、フルコミの営業マンから1部上場企業まで合わせて100社以上のコンサルティングに携わる。

- ◆ 日時 12月7日(火)13:30~16:30 (開場:13:00)
- ◆ 会場 大阪市北区梅田1-2-2-400 大阪駅前第2ビル4階 キャンパスポート大阪ルームE
<http://www.consortium-osaka.gr.jp/about/access.html>
- ◆ 定員 20名(定員になり次第締め切らせていただきます) **セミナー参加費用 お一人様 5,250円**

FAXでも受付けています。050-3588-4261

フリガナ
お名前

会社名
部署(支社)名・役職

TEL

FAX

E-mail

主催 イーエフピー株式会社 (eFP) 中央区日本橋堀留町1-7-7 MID日本橋堀留町ビル 7F <http://www.e-fp.co.jp>

※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が、それ以外に使用することはありません。