

# アクサ生命 特別セミナー 生命保険代理店 成功のシナリオ ～見込客を創出し『相談される』しくみ作り～



## 『くるり』・・・と

アクサ生命は考えました。生命保険代理店の皆様が一番望むことは何だろうと。お客様が望み、代理店の皆様も売りたいと思ういい商品を作ること、販売サポート体制、高い手数料・・・もちろんそれらは必要条件ですが、それだけでは決定的に欠けているものがあり必要充分条件ではないと考えました。

◆商品や会社のブランド力以上に重要なことは代理店の皆様自身の『**ブランド力**』である。

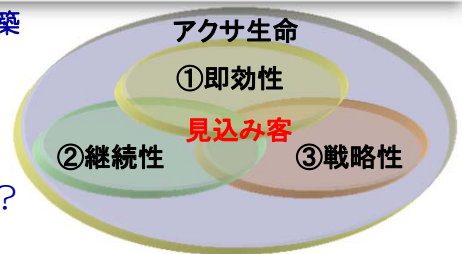
◆あなた自身の代理店ブランドを強くする仕組み＝

## 『顧客から相談され、保険が売れるしくみ』

アクサ生命は生命保険代理店の皆様が永続的に売れ続けるしくみをご提供し、お客様・代理店の皆様・保険会社の WIN・WIN・WINな関係を実現します。

### ■『見込客』を創出し顧客からあなたに『相談したい』と言われるしくみ構築

- ①即効性 ▶ 2週間後見込客のアポで手帳が埋まる
- ②継続性 ▶ 「潜在客」からあなたに『相談したい』と依頼される
- ③戦略性 ▶ 競合に負けない究極のプル型セールス
- ④アクサ生命オリジナルサポート  
▶ 「エデュケーション」「マーケティング」「マネジメント」プログラムとは？



### セミナー概要

■日時 平成22年 11月17日(水) 15:30-18:00

■場所 LEN 関内桜木町

■定員 50名(先着順)

■講師 イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp>  
代表取締役 花田 敬氏



講師 花田敬氏  
書

Amazonランキング  
総合2位！ ビジネス・経済1位！（2010年6月）

### 【セミナープログラム】

#### 第1部 保険代理店経営を成功に導く3つのしくみ

- ①保険相談
- ②情報発信型営業
- ③セミナー営業手法  
(法人編・個人編)

#### 第2部 セミナー営業実践の『しくみ』すべて公開

#### 第3部 アクサの戦略

- ①データベースマーケティング
- ②セミナーセリングモデル
- ③独自プログラム



1960年生まれ。大分県出身。生命保険会社22社、損害保険会社13社の販売資格を有し3年目で収入1億円プレーヤーだったが、1999年12月イーエフピー株式会社設立と共に保険販売資格を返上。業界初の生命保険の比較サイトe-hoken.comを開設、運営。現在は消費者向けセミナーのほか、銀行、生保、証券、住宅メーカーなどのコンサルティングを行っている。関東学園大学非常勤講師。専門は「営業手法実践」。

#### 【特別ゲスト】ファイナンシャルプランナー 坂野 亜希子氏

<http://www.happy-nico.sakura.ac.jp/>



CFP 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 証券外務員資格  
鹿児島県出身。慶應義塾大学卒業。  
学生時代からファイナンシャルプランナーの仕事に興味を持ち、生命保険会社、会計系コンサルティング会社を経て、現在は独立系ファイナンシャルプランナーとして活動中。特に女性向けセミナーに特化して、個別のコンサルティングまで幅広く豊富な実戦経験を持ち、金融機関での講演実績も多数。  
ハッピー・マネー・カウンセリング・オフィス 代表

### お申込み先

必要事項をご記入の上下記宛先へFAXまたはTELにてお申込ください。

会社名:	部署名・役職名:
お名前:	ふりがな:
TEL:	FAX:
E-mail:	

問い合わせ先:

イーエフピー株式会社  
TEL: 03-5651-9670

↑【FAX】050-3588-4261 ↑

イーエフピー株式会社

\*ご記入いただい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などのご案内のために利用させていただ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。

# アクサ生命 特別セミナー 生命保険代理店 成功のシナリオ ～見込客を創出し『相談される』しくみ作り～



## 『くるり』・・・と

アクサ生命は考えました。生命保険代理店の皆様が一番望むことは何だろうと。お客様が望み、代理店の皆様も売りたいと思ういい商品を作ること、販売サポート体制、高い手数料・・・もちろんそれらは必要条件ですが、それだけでは決定的に欠けているものがあり必要充分条件ではないと考えました。

◆商品や会社のブランド力以上に重要なことは代理店の皆様自身の『**ブランド力**』である。

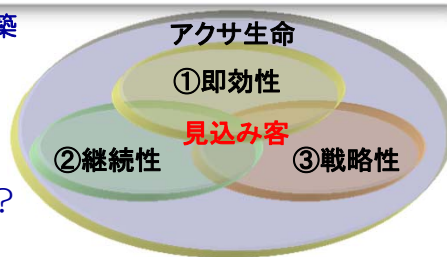
◆あなた自身の代理店ブランドを強くする仕組み＝

## 『顧客から相談され、保険が売れるしくみ』

アクサ生命は生命保険代理店の皆様が永続的に売れ続けるしくみをご提供し、お客様・代理店の皆様・保険会社の WIN・WIN・WINな関係を実現します。

### ■『見込客』を創出し顧客からあなたに『相談したい』と言われるしくみ構築

- ①即効性 ▶ 2週間後見込客のアポで手帳が埋まる
- ②継続性 ▶ 「潜在客」からあなたに『相談したい』と依頼される
- ③戦略性 ▶ 競合に負けない究極のプル型セールス
- ④アクサ生命オリジナルサポート  
▶ 「エデュケーション」「マーケティング」「マネジメント」プログラムとは？



### セミナー概要

■日時 平成22年 11月18日(木) 15:30-18:00

■場所 ホテルプリランテ武蔵野 サファイア

■定員 50名(先着順)

■講師 イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp>  
代表取締役 花田 敬氏



講師 花田敬氏  
書

Amazonランキング  
総合2位！ ビジネス・経  
済1位！（2010年6月）

### 【セミナープログラム】

#### 第1部 保険代理店経営を 成功に導く3つのしくみ

- ①保険相談
- ②情報発信型営業
- ③セミナー営業手法  
(法人編・個人編)

#### 第2部 セミナー営業実践の 『しくみ』すべて公開

#### 第3部 アクサの戦略

- ①データベースマーケティング
- ②セミナーセリングモデル
- ③独自プログラム



1960年生まれ。大分県出身。生命保険会社22社、損害保険会社13社の販売資格を有し3年目で収入1億円プレーヤーだったが、1999年12月イーエフピー株式会社設立と共に保険販売資格を返上。業界初の生命保険の比較サイトe-hoken.comを開設、運営。現在は消費者向けセミナーのほか、銀行、生保、証券、住宅メーカーなどのコンサルティングを行っている。関東学園大学非常勤講師。専門は「営業手法実践」。

#### 【特別ゲスト】ファイナンシャルプランナー 坂野 亜希子氏

<http://www.happy-nico.sakura.ac.jp/>



CFP 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 証券外務員資格  
鹿児島県出身。慶應義塾大学卒業。  
学生時代からファイナンシャルプランナーの仕事に興味を持ち、生命保険会社、会計系コンサルティング会社を経て、現在は独立系ファイナンシャルプランナーとして活動中。特に女性向けセミナーに特化して、個別のコンサルティングまで幅広く豊富な実戦経験を持ち、金融機関での講演実績も多数。  
ハッピー・マネー・カウンセリング・オフィス 代表

### お申込み先

必要事項をご記入の上下記宛先へFAXまたはTELにてお申込ください。

会社名:	部署名・役職名:
お名前:	ふりがな:
TEL:	FAX:
E-mail:	

問い合わせ先:

イーエフピー株式会社  
TEL: 03-5651-9670

↑【FAX】050-3588-4261 ↑

イーエフピー株式会社

\*ご記入いただい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などのご案内のために利用させていただ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。

# アクサ生命 特別セミナー 生命保険代理店 成功のシナリオ ～見込客を創出し『相談される』しくみ作り～



## 『くるり』・・・と

アクサ生命は考えました。生命保険代理店の皆様が一番望むことは何だろうと。お客様が望み、代理店の皆様も売りたいと思ういい商品を作ること、販売サポート体制、高い手数料・・・もちろんそれらは必要条件ですが、それだけでは決定的に欠けているものがあり必要充分条件ではないと考えました。

◆商品や会社のブランド力以上に重要なことは代理店の皆様自身の『**ブランド力**』である。

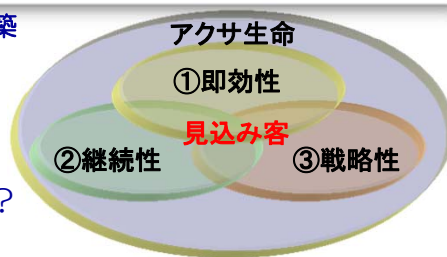
◆あなた自身の代理店ブランドを強くする仕組み＝

## 『顧客から相談され、保険が売れるしくみ』

アクサ生命は生命保険代理店の皆様が永続的に売れ続けるしくみをご提供し、お客様・代理店の皆様・保険会社の WIN・WIN・WINな関係を実現します。

### ■『見込客』を創出し顧客からあなたに『相談したい』と言われるしくみ構築

- ①即効性 ▶ 2週間後見込客のアポで手帳が埋まる
- ②継続性 ▶ 「潜在客」からあなたに『相談したい』と依頼される
- ③戦略性 ▶ 競合に負けない究極のプル型セールス
- ④アクサ生命オリジナルサポート  
▶ 「エデュケーション」「マーケティング」「マネジメント」プログラムとは？



### セミナー概要

■日時 平成22年 11月19日(金) 15:30-18:00

■場所 日本橋浜町Fタワー A+B

■定員 100名(先着順)

■講師 イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp>  
代表取締役 花田 敬氏



講師 花田敬氏  
書

Amazonランキング  
総合2位！ ビジネス・経済1位！（2010年6月）

### 【セミナープログラム】

#### 第1部 保険代理店経営を成功に導く3つのしくみ

- ①保険相談
- ②情報発信型営業
- ③セミナー営業手法  
(法人編・個人編)

#### 第2部 セミナー営業実践の『しくみ』すべて公開

#### 第3部 アクサの戦略

- ①データベースマーケティング
- ②セミナーセリングモデル
- ③独自プログラム



1960年生まれ。大分県出身。生命保険会社22社、損害保険会社13社の販売資格を有し3年目で収入1億円プレーヤーだったが、1999年12月イーエフピー株式会社設立と共に保険販売資格を返上。業界初の生命保険の比較サイトe-hoken.comを開設、運営。現在は消費者向けセミナーのほか、銀行、生保、証券、住宅メーカーなどのコンサルティングを行っている。関東学園大学非常勤講師。専門は「営業手法実践」。

#### 【特別ゲスト】ファイナンシャルプランナー 坂野 亜希子氏

<http://www.happy-nico.sakura.ac.jp/>



CFP 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 証券外務員資格  
鹿児島県出身。慶應義塾大学卒業。  
学生時代からファイナンシャルプランナーの仕事に興味を持ち、生命保険会社、会計系コンサルティング会社を経て、現在は独立系ファイナンシャルプランナーとして活動中。特に女性向けセミナーに特化して、個別のコンサルティングまで幅広く豊富な実戦経験を持ち、金融機関での講演実績も多数。  
ハッピー・マネー・カウンセリング・オフィス 代表

### お申込み先

必要事項をご記入の上下記宛先へFAXまたはTELにてお申込ください。

会社名：

部署名・役職名：

お名前：

ふりがな：

TEL：

FAX：

E-mail：

問い合わせ先：

イーエフピー株式会社  
TEL: 03-5651-9670

↑【FAX】050-3588-4261 ↑

イーエフピー株式会社

\*ご記入いただい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などのご案内のために利用させていただ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。

# アクサ生命 特別セミナー 生命保険代理店 成功のシナリオ ～見込客を創出し『相談される』しくみ作り～



## 『くるり』・・・と

アクサ生命は考えました。生命保険代理店の皆様が一番望むことは何だろうと。お客様が望み、代理店の皆様も売りたいと思ういい商品を作ること、販売サポート体制、高い手数料・・・もちろんそれらは必要条件ですが、それだけでは決定的に欠けているものがあり必要充分条件ではないと考えました。

◆商品や会社のブランド力以上に重要なことは代理店の皆様自身の『**ブランド力**』である。

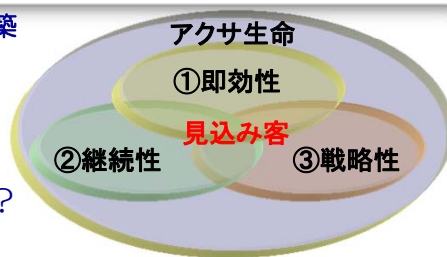
◆あなた自身の代理店ブランドを強くする仕組み＝

## 『顧客から相談され、保険が売れるしくみ』

アクサ生命は生命保険代理店の皆様が永続的に売れ続けるしくみをご提供し、お客様・代理店の皆様・保険会社の WIN・WIN・WINな関係を実現します。

### ■『見込客』を創出し顧客からあなたに『相談したい』と言われるしくみ構築

- ①即効性 ▶ 2週間後見込客のアポで手帳が埋まる
- ②継続性 ▶ 「潜在客」からあなたに『相談したい』と依頼される
- ③戦略性 ▶ 競合に負けない究極のプル型セールス
- ④アクサ生命オリジナルサポート  
▶ 「エデュケーション」「マーケティング」「マネジメント」プログラムとは？



### セミナー概要

■日時 平成22年 11月24日(水) 15:30-18:00

■場所 AP大阪 J+K

■定員 100名(先着順)

■講師 イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp>  
代表取締役 花田 敬氏



講師 花田敬氏  
著書

Amazonランキング  
総合2位！ ビジネス・経  
済1位！（2010年6月）

### 【セミナープログラム】

#### 第1部 保険代理店経営を 成功に導く3つのしくみ

- ①保険相談
- ②情報発信型営業
- ③セミナー営業手法  
(法人編・個人編)

#### 第2部 セミナー営業実践の 『しくみ』すべて公開

#### 第3部 アクサの戦略

- ①データベースマーケティング
- ②セミナーセリングモデル
- ③独自プログラム



1960年生まれ。大分県出身。生命保険会社22社、損害保険会社13社の販売資格を有し3年目で収入1億円プレーヤーだったが、1999年12月イーエフピー株式会社設立と共に保険販売資格を返上。業界初の生命保険の比較サイトe-hoken.comを開設、運営。現在は消費者向けセミナーのほか、銀行、生保、証券、住宅メーカーなどのコンサルティングを行っている。関東学園大学非常勤講師。専門は「営業手法実践」。

#### 【特別ゲスト】ファイナンシャルプランナー 坂野 亜希子氏

<http://www.happy-nico.sakura.ac.jp/>



CFP 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 証券外務員資格  
鹿児島県出身。慶應義塾大学卒業。  
学生時代からファイナンシャルプランナーの仕事に興味を持ち、生命保険会社、会計系コンサルティング会社を経て、現在は独立系ファイナンシャルプランナーとして活動中。特に女性向けセミナーに特化して、個別のコンサルティングまで幅広く豊富な実戦経験を持ち、金融機関での講演実績も多数。  
ハッピー・マネー・カウンセリング・オフィス 代表

### お申込み先

必要事項をご記入の上下記宛先へFAXまたはTELにてお申込ください。

会社名:	部署名・役職名:
お名前:	ふりがな:
TEL:	FAX:
E-mail:	

問い合わせ先:

イーエフピー株式会社  
TEL: 03-5651-9670

↑【FAX】050-3588-4261 ↑

イーエフピー株式会社

\*ご記入いただい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などのご案内のために利用させていただ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。

# アクサ生命 特別セミナー 生命保険代理店 成功のシナリオ ～見込客を創出し『相談される』しくみ作り～



## 『くるり』・・・と

アクサ生命は考えました。生命保険代理店の皆様が一番望むことは何だろうと。お客様が望み、代理店の皆様も売りたいと思ういい商品を作ること、販売サポート体制、高い手数料・・・もちろんそれらは必要条件ですが、それだけでは決定的に欠けているものがあり必要充分条件ではないと考えました。

◆商品や会社のブランド力以上に重要なことは代理店の皆様自身の『ブランド力』である。

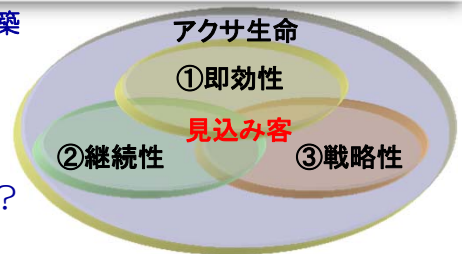
◆あなた自身の代理店ブランドを強くする仕組み＝

## 『顧客から相談され、保険が売れるしくみ』

アクサ生命は生命保険代理店の皆様が永続的に売れ続けるしくみをご提供し、お客様・代理店の皆様・保険会社の WIN・WIN・WINな関係を実現します。

### ■『見込客』を創出し顧客からあなたに『相談したい』と言われるしくみ構築

- ①即効性 ▶ 2週間後見込客のアポで手帳が埋まる
- ②継続性 ▶ 「潜在客」からあなたに『相談したい』と依頼される
- ③戦略性 ▶ 競合に負けない究極のプル型セールス
- ④アクサ生命オリジナルサポート  
▶ 「エデュケーション」「マーケティング」「マネジメント」プログラムとは？



### セミナー概要

- 日時 平成22年 11月25日(木) 15:30-18:00
- 場所 プライムセントラルタワー名古屋駅前店
- 定員 100名(先着順)
- 講師 イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp>  
代表取締役 花田 敬氏



講師 花田敬氏  
著書

Amazonランキング  
総合2位！ ビジネス・経済1位！（2010年6月）

### 【セミナープログラム】

#### 第1部 保険代理店経営を 成功に導く3つのしくみ

- ①保険相談
- ②情報発信型営業
- ③セミナー営業手法  
(法人編・個人編)

#### 第2部 セミナー営業実践の 『しくみ』すべて公開

#### 第3部 アクサの戦略

- ①データベースマーケティング
- ②セミナーセリングモデル
- ③独自プログラム



1960年生まれ。大分県出身。生命保険会社22社、損害保険会社13社の販売資格を有し3年目で収入1億円プレーヤーだったが、1999年12月イーエフピー株式会社設立と共に保険販売資格を返上。業界初の生命保険の比較サイトe-hoken.comを開設、運営。現在は消費者向けセミナーのほか、銀行、生保、証券、住宅メーカーなどのコンサルティングを行っている。関東学園大学非常勤講師。専門は「営業手法実践」。

#### 【特別ゲスト】ファイナンシャルプランナー 坂野 亜希子氏

<http://www.happy-nico.sakano.ac.jp/>



CFP 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 証券外務員資格  
鹿児島県出身。慶應義塾大学卒業。  
学生時代からファイナンシャルプランナーの仕事に興味を持ち、生命保険会社、会計系コンサルティング会社を経て、現在は独立系ファイナンシャルプランナーとして活動中。特に女性向けセミナーに特化して、個別のコンサルティングまで幅広く豊富な実戦経験を持ち、金融機関での講演実績も多数。  
ハッピー・マネー・カウンセリング・オフィス 代表

### お申込み先

必要事項をご記入の上下記宛先へFAXまたはTELにてお申込ください。

会社名:	部署名・役職名:
お名前:	ふりがな:
TEL:	FAX:
E-mail:	

問い合わせ先:

イーエフピー株式会社  
TEL: 03-5651-9670

↑【FAX】050-3588-4261 ↑

イーエフピー株式会社

\*ご記入いただい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などのご案内のために利用させていただ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。

# アクサ生命 特別セミナー 生命保険代理店 成功のシナリオ ～見込客を創出し『相談される』しくみ作り～



## 『くるり』・・・と

アクサ生命は考えました。生命保険代理店の皆様が一番望むことは何だろうと。お客様が望み、代理店の皆様も売りたいと思ういい商品を作ること、販売サポート体制、高い手数料・・・もちろんそれらは必要条件ですが、それだけでは決定的に欠けているものがあり必要充分条件ではないと考えました。

◆商品や会社のブランド力以上に重要なことは代理店の皆様自身の『**ブランド力**』である。

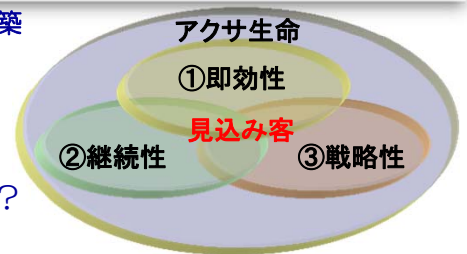
◆あなた自身の代理店ブランドを強くする仕組み＝

## 『顧客から相談され、保険が売れるしくみ』

アクサ生命は生命保険代理店の皆様が永続的に売れ続けるしくみをご提供し、お客様・代理店の皆様・保険会社の WIN・WIN・WINな関係を実現します。

### ■『見込客』を創出し顧客からあなたに『相談したい』と言われるしくみ構築

- ①即効性 ▶ 2週間後見込客のアポで手帳が埋まる
- ②継続性 ▶ 「潜在客」からあなたに『相談したい』と依頼される
- ③戦略性 ▶ 競合に負けない究極のプル型セールス
- ④アクサ生命オリジナルサポート  
▶ 「エデュケーション」「マーケティング」「マネジメント」プログラムとは？



## セミナー概要

- 日時 平成22年 12月3日(金) 15:30-18:00
- 場所 TKP札幌大通ビジネスセンター 会議室C
- 定員 50名(先着順)

■講師 イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp>  
代表取締役 花田 敬氏



講師 花田敬氏新著書

Amazonランキング  
総合2位！ ビジネス・経済1位！（2010年6月）

1960年生まれ。大分県出身。生命保険会社22社、損害保険会社13社の販売資格を有し3年目で収入1億円プレーヤーだったが、1999年12月イーエフピー株式会社設立と共に保険販売資格を返上。業界初の生命保険の比較サイトe-hoken.comを開設、運営。現在は消費者向けセミナーのほか、銀行、生保、証券、住宅メーカーなどのコンサルティングを行っている。  
関東学園大学非常勤講師。専門は「営業手法実践」。

## 【セミナープログラム】

### 第1部 保険代理店経営を 成功に導く3つのしくみ

- ①保険相談
- ②情報発信型営業
- ③セミナー営業手法  
(法人編・個人編)

### 第2部 セミナー営業実践の 『しくみ』すべて公開

### 第3部 アクサの戦略

- ①データベースマーケティング
- ②セミナーセリングモデル
- ③独自プログラム

## お申込み先

必要事項をご記入の上下記宛先へFAXまたはTELにてお申込ください。

会社名:	部署名・役職名:
お名前:	ふりがな:
TEL:	FAX:
E-mail:	

問い合わせ先:

イーエフピー株式会社  
TEL: 03-5651-9670

↑【FAX】050-3588-4261 ↑

イーエフピー株式会社

\*ご記入いただい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などのご案内のために利用させていただくことがあります。それ以外に使用することはありません。

# アクサ生命 特別セミナー 生命保険代理店 成功のシナリオ ～見込客を創出し『相談される』しくみ作り～



## 『くるり』・・・と

アクサ生命は考えました。生命保険代理店の皆様が一番望むことは何だろうと。お客様が望み、代理店の皆様も売りたいと思ういい商品を作ること、販売サポート体制、高い手数料・・・もちろんそれらは必要条件ですが、それだけでは決定的に欠けているものがあり必要充分条件ではないと考えました。

◆商品や会社のブランド力以上に重要なことは代理店の皆様自身の『**ブランド力**』である。

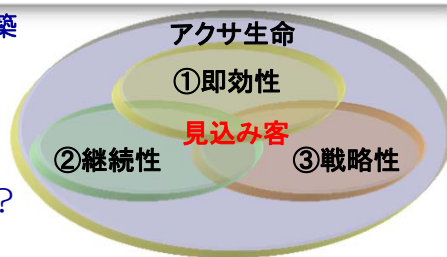
◆あなた自身の代理店ブランドを強くする仕組み＝

## 『顧客から相談され、保険が売れるしくみ』

アクサ生命は生命保険代理店の皆様が永続的に売れ続けるしくみをご提供し、お客様・代理店の皆様・保険会社の WIN・WIN・WINな関係を実現します。

### ■『見込客』を創出し顧客からあなたに『相談したい』と言われるしくみ構築

- ①即効性 ▶ 2週間後見込客のアポで手帳が埋まる
- ②継続性 ▶ 「潜在客」からあなたに『相談したい』と依頼される
- ③戦略性 ▶ 競合に負けない究極のプル型セールス
- ④アクサ生命オリジナルサポート  
▶ 「エデュケーション」「マーケティング」「マネジメント」プログラムとは？



### セミナー概要

■日時 平成22年 12月8日(水) 14:00-16:30

■場所 メルパルク広島

■定員 50名(先着順)

■講師 イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp>  
代表取締役 花田 敬氏



講師 花田敬氏  
著書

Amazonランキング  
総合2位！ ビジネス・経  
済1位！（2010年6月）

### 【セミナープログラム】

#### 第1部 保険代理店経営を 成功に導く3つのしくみ

- ①保険相談
- ②情報発信型営業
- ③セミナー営業手法  
(法人編・個人編)

#### 第2部 セミナー営業実践の 『しくみ』すべて公開

#### 第3部 アクサの戦略

- ①データベースマーケティング
- ②セミナーセリングモデル
- ③独自プログラム



1960年生まれ。大分県出身。生命保険会社22社、損害保険会社13社の販売資格を有し3年目で収入1億円プレーヤーだったが、1999年12月イーエフピー株式会社設立と共に保険販売資格を返上。業界初の生命保険の比較サイトe-hoken.comを開設、運営。現在は消費者向けセミナーのほか、銀行、生保、証券、住宅メーカーなどのコンサルティングを行っている。関東学園大学非常勤講師。専門は「営業手法実践」。

#### 【特別ゲスト】ファイナンシャルプランナー 坂野 亜希子氏

<http://www.happy-nico.sakura.ac.jp/>



CFP 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 証券外務員資格  
鹿児島県出身。慶應義塾大学卒業。  
学生時代からファイナンシャルプランナーの仕事に興味を持ち、生命保険会社、会計系コンサルティング会社を経て、現在は独立系ファイナンシャルプランナーとして活動中。特に女性向けセミナーに特化して、個別のコンサルティングまで幅広く豊富な実戦経験を持ち、金融機関での講演実績も多数。  
ハッピー・マネー・カウンセリング・オフィス 代表

### お申込み先

必要事項をご記入の上下記宛先へFAXまたはTELにてお申込ください。

会社名：

部署名・役職名：

お名前：

ふりがな：

TEL：

FAX：

E-mail：

問い合わせ先：

イーエフピー株式会社  
TEL: 03-5651-9670

↑【FAX】050-3588-4261 ↑

イーエフピー株式会社

\*ご記入いただい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などのご案内のために利用させていただ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。

# アクサ生命 特別セミナー 生命保険代理店 成功のシナリオ ～見込客を創出し『相談される』しくみ作り～



## 『くるり』・・・と

アクサ生命は考えました。生命保険代理店の皆様が一番望むことは何だろうと。お客様が望み、代理店の皆様も売りたいと思ういい商品を作ること、販売サポート体制、高い手数料・・・もちろんそれらは必要条件ですが、それだけでは決定的に欠けているものがあり必要充分条件ではないと考えました。

◆商品や会社のブランド力以上に重要なことは代理店の皆様自身の『**ブランド力**』である。

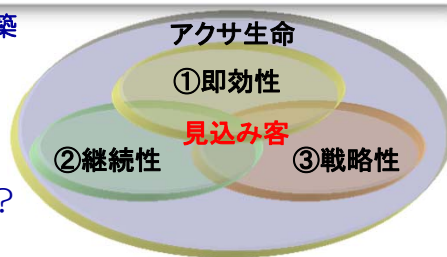
◆あなた自身の代理店ブランドを強くする仕組み＝

## 『顧客から相談され、保険が売れるしくみ』

アクサ生命は生命保険代理店の皆様が永続的に売れ続けるしくみをご提供し、お客様・代理店の皆様・保険会社の WIN・WIN・WINな関係を実現します。

### ■『見込客』を創出し顧客からあなたに『相談したい』と言われるしくみ構築

- ①即効性 ▶ 2週間後見込客のアポで手帳が埋まる
- ②継続性 ▶ 「潜在客」からあなたに『相談したい』と依頼される
- ③戦略性 ▶ 競合に負けない究極のプル型セールス
- ④アクサ生命オリジナルサポート  
▶ 「エデュケーション」「マーケティング」「マネジメント」プログラムとは？



### セミナー概要

■日時 平成22年 12月9日(木) 15:30-18:00

■場所 岡山シティホテル厚生町

■定員 50名(先着順)

■講師 イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp>  
代表取締役 花田 敬氏



講師 花田敬氏  
著書

Amazonランキング  
総合2位！ ビジネス・経済1位！（2010年6月）

### 【セミナープログラム】

#### 第1部 保険代理店経営を成功に導く3つのしくみ

- ①保険相談
- ②情報発信型営業
- ③セミナー営業手法  
(法人編・個人編)

#### 第2部 セミナー営業実践の『しくみ』すべて公開

#### 第3部 アクサの戦略

- ①データベースマーケティング
- ②セミナーセリングモデル
- ③独自プログラム



1960年生まれ。大分県出身。生命保険会社22社、損害保険会社13社の販売資格を有し3年目で収入1億円プレーヤーだったが、1999年12月イーエフピー株式会社設立と共に保険販売資格を返上。業界初の生命保険の比較サイトe-hoken.comを開設、運営。現在は消費者向けセミナーのほか、銀行、生保、証券、住宅メーカーなどのコンサルティングを行っている。関東学園大学非常勤講師。専門は「営業手法実践」。

#### 【特別ゲスト】ファイナンシャルプランナー 坂野 亜希子氏

<http://www.happy-nico.sakura.ac.jp/>



CFP 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 証券外務員資格  
鹿児島県出身。慶應義塾大学卒業。  
学生時代からファイナンシャルプランナーの仕事に興味を持ち、生命保険会社、会計系コンサルティング会社を経て、現在は独立系ファイナンシャルプランナーとして活動中。特に女性向けセミナーに特化して、個別のコンサルティングまで幅広く豊富な実戦経験を持ち、金融機関での講演実績も多数。  
ハッピー・マネー・カウンセリング・オフィス 代表

### お申込み先

必要事項をご記入の上下記宛先へFAXまたはTELにてお申込ください。

会社名:	部署名・役職名:
お名前:	ふりがな:
TEL:	FAX:
E-mail:	

問い合わせ先:

イーエフピー株式会社  
TEL: 03-5651-9670

↑【FAX】050-3588-4261 ↑

イーエフピー株式会社

\*ご記入いただい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などのご案内のために利用させていただ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。



# アクサ生命 特別セミナー 生命保険代理店 成功のシナリオ ～見込客を創出し『相談される』しくみ作り～



## 『くるり』・・・と

アクサ生命は考えました。生命保険代理店の皆様が一番望むことは何だろうと。お客様が望み、代理店の皆様も売りたいと思ういい商品を作ること、販売サポート体制、高い手数料・・・もちろんそれらは必要条件ですが、それだけでは決定的に欠けているものがあり必要充分条件ではないと考えました。

◆商品や会社のブランド力以上に重要なことは代理店の皆様自身の『**ブランド力**』である。

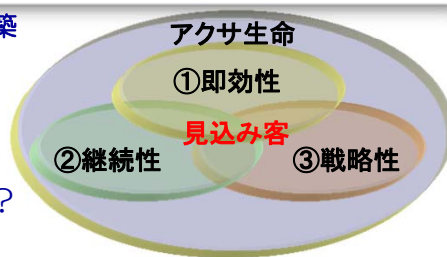
◆あなた自身の代理店ブランドを強くする仕組み＝

## 『顧客から相談され、保険が売れるしくみ』

アクサ生命は生命保険代理店の皆様が永続的に売れ続けるしくみをご提供し、お客様・代理店の皆様・保険会社の WIN・WIN・WINな関係を実現します。

### ■『見込客』を創出し顧客からあなたに『相談したい』と言われるしくみ構築

- ①即効性 ▶ 2週間後見込客のアポで手帳が埋まる
- ②継続性 ▶ 「潜在客」からあなたに『相談したい』と依頼される
- ③戦略性 ▶ 競合に負けない究極のプル型セールス
- ④アクサ生命オリジナルサポート  
▶ 「エデュケーション」「マーケティング」「マネジメント」プログラムとは？



### セミナー概要

■日時 平成22年 12月14日(火) 15:30-18:00

■場所 天神クリスタルビル 2F Cホール

■定員 50名(先着順)

■講師 イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp>  
代表取締役 花田 敬氏



講師 花田敬氏  
著書

Amazonランキング  
総合2位！ ビジネス・経済1位！（2010年6月）

### 【セミナープログラム】

#### 第1部 保険代理店経営を成功に導く3つのしくみ

- ①保険相談
- ②情報発信型営業
- ③セミナー営業手法  
(法人編・個人編)

#### 第2部 セミナー営業実践の『しくみ』すべて公開

#### 第3部 アクサの戦略

- ①データベースマーケティング
- ②セミナーセリングモデル
- ③独自プログラム



1960年生まれ。大分県出身。生命保険会社22社、損害保険会社13社の販売資格を有し3年目で収入1億円プレーヤーだったが、1999年12月イーエフピー株式会社設立と共に保険販売資格を返上。業界初の生命保険の比較サイトe-hoken.comを開設、運営。現在は消費者向けセミナーのほか、銀行、生保、証券、住宅メーカーなどのコンサルティングを行っている。関東学園大学非常勤講師。専門は「営業手法実践」。

#### 【特別ゲスト】ファイナンシャルプランナー 坂野 亜希子氏

<http://www.happy-nico.sakura.ac.jp/>



CFP 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 証券外務員資格  
鹿児島県出身。慶應義塾大学卒業。  
学生時代からファイナンシャルプランナーの仕事に興味を持ち、生命保険会社、会計系コンサルティング会社を経て、現在は独立系ファイナンシャルプランナーとして活動中。特に女性向けセミナーに特化して、個別のコンサルティングまで幅広く豊富な実戦経験を持ち、金融機関での講演実績も多数。  
ハッピー・マネー・カウンセリング・オフィス 代表

### お申込み先

必要事項をご記入の上下記宛先へFAXまたはTELにてお申込ください。

会社名:	部署名・役職名:
お名前:	ふりがな:
TEL:	FAX:
E-mail:	

問い合わせ先:

イーエフピー株式会社  
TEL: 03-5651-9670

↑【FAX】050-3588-4261 ↑

イーエフピー株式会社

\*ご記入いただい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などのご案内のために利用させていただ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。