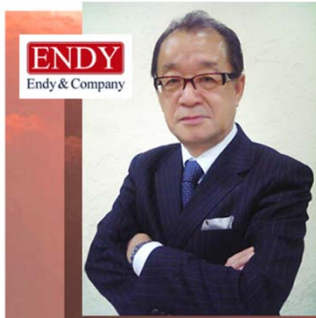


生保営業マン必見!!

1月27日(木)
東京開催

「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
佐藤 大輔



- ・ 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
エボクメーキングなどの智慧を

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

15:40~ session 2

イーエフピーマーケティング部次長 佐藤 大輔

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 マーケティング部 次長
1977年、神奈川県生まれ。日本生命を経て2003年、実績を買われイーエフピーに入社。セールスプロセスの“セ”の字も
知らなかった日生時代は中小企業を対象に毎日飛び込み営業。(行動力ありました!)2006年、京都支社の立ち上げに伴い、
京都転勤。2007年京都支社の支社長に。2009年、東京異動と伴に本社マーケティング部次長に。売上が上がるデータベースづくり、
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300以上のコンサルティングに携わる。

- ◆ 日時 2011年1月27日(木) 13:30~16:30(開場13:00~)
- ◆ 会場 新宿区西新宿6丁目8番2号 BIZ新宿(新宿区立産業会館) 研修室B
- ◆ 地図 http://www.city.shinjuku.lg.jp/jigyo/file04_03_00005.html
- ◆ 定員 10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。それ以外に使用することはありません。