

もしも、ドラッカーが保険代理店を経営したら…

～保険ビジネスを安定させる考え方、しくみづくりとは～

第1回 『顧客』の創造セミナー

花田敬プロデュースセミナー



もしドラ風に、ドラッカーが保険代理店を経営したら、どんな見込み客開拓をするのか？

これを、現在まで8,000を越える保険ビジネスに携わっている人の売上を上げるお手伝いをしてきたeFPの経験とリンクさせて考えてみました。

ドラッカーと言えば、「経営とは“顧客の創造”だ」。
これは経営の神様が言った、あまりにも有名な言葉です。
では保険ビジネスにおいて顧客の創造を実現させるためには何が必要か？
ズバリ、潜在客のリストアップです。
なぜかというと、マーケットは過去の人脈の掘り起こしだからです。
人脈を整理して、リストにして情報提供をする。一番大事なポイントです。

ご存知の“顧客”の顧の字は、頁(ページ)を雇(やとう)と書きます。
つまり、リスト化するという意味です。

そして、ドラッカーが言うところの、
・アウトソーシングは生産性向上の唯一の方法
・イノベーション(違う視点、改革)

これら考え方を取り入れることによって出る結果は、
保険ビジネスの収益アップと、代理店経営を安定化させるしくみです。
“考え方と行動がどうリンクするのか？”そこに注目してください。
それが分れば、その先の結果を明確にイメージすることができ、
第1歩を踏み出すことができます。
セミナーシナリオ作成、プロデュースは花田敬!!
現場経験は花田より多いeFPコンサルタント講師でお届けいたします。

session1 13:30～14:30

『保険営業は見込み客の創造だ！』

- ・名刺が宝の山だと気づいた瞬間
- ・保険代理店、安定的経営の秘訣

講師：イーエフピー株式会社 コンサルタント

session2 14:40～15:50

『見込み客創造のしくみをつくらせている代理店の具体的行動』

- ・ザイオンス効果を活用したリスト化と接触を自動化するしくみ
- ・顧客を共有しお互いを紹介するしくみ
- ・セミナーを活用して保険契約を獲得するしくみ
- ・黙っていても見込み客が湧いてくるしくみ

講師：イーエフピー株式会社 コンサルタント

【詳細】

- ◆ 日時：2010年2月24日(木)13:30～16:00
- ◆ 会場：東京都中央区日本橋3-4-13新第一ビル 八重洲ホール902会議室
- ◆ 地図：http://yaesuhall.co.jp/wp-content/themes/yaesu_oc/pdf/yaesuhall_map.pdf



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。