

大阪のみ
特別開催

もし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～

先着30名限定

セミナーのポイント

あの『経営学の父』P.F.ドラッカーが保険代理店を経営するとしたら何をするのか？

- ・経営とは『顧客の創造』である by ドラッカー。この『顧客』とは何？
- ・保険代理店売上の方程式とは ・年収格差を生み出すのは？
- ・『リスト』をキャッシュに変えるデータベースと真のコラボレーションとは
- ・営業稼働が週7日から2日になっても業績3倍！？ ・売らずに売れる保険営業とは？

「顧客」の創造セミナー&具体的実践例や成功事例をすべて公開

第1部 『もしドラッカーが「保険の見込客開拓」をしたなら』

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬



1960年大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエフピーの社長。どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大なる支持を受けている。著書は共著を含め計6冊。関東学園大学 非常勤講師 『営業手法実践』

講師：花田 敬

第3部 東海地区でNo.1の営業コンサルを目指す
『理屈抜き！「売らずに売れる保険営業マン実践+事例紹介」
株式会社コントリビューション 代表取締役 田口 光先生

<http://taguchi-hikaru.com/>



1972年生まれ。愛知県出身。幼少期は何をしてもうまくいかず。スポーツで鍛え人生が開花。大学卒業後、東海銀行(現三菱東京UFJ銀行)に入社。約10年間、企業向け融資・営業部門を担当。カンパニー長表彰など連続受賞。2004年、ヘッドハンティングで東京海上日動あんしん生命へ。社長賞など全てのコンテストを総ナメ。2007年8月(株)コントリビューションを設立し現在に至る。趣味は「契約」。年間100日講演と数十社のコンサル。東海地区でNo.1の営業コンサルを目指す。

講師：田口 光先生

第2部 秘訣はしくみ 『保険営業成功のための3つの提案』 イーエフピー株式会社 マーケティング部 部長 西田 章宏

eFPの『売れるしくみ』＝『顧客から相談されるしくみ』のコンサルティング責任者。とりわけ【戦略性】セミナー営業については、立ち上げからすべてのセミナーに関与し多くの成功・失敗事例を保有。両講師を専属直販営業マン時代から、現在のように保険営業マンの枠に留まらず〇〇コンサルタントに至る過程をつぶさに見てきた。「人間力」以外で売れる保険営業マンの売れるしくみとは？

開催要領

【日時】 2011年3月9日(水) 13:30～17:00 終了後懇親会あり (※事前予約制) 受付13:15～

【会場】 キャンパスポート大阪ルームE
大阪市北区梅田1-2-2-400 大阪駅前第二ビル4F <http://www.consortium-osaka.gr.jp/about/access.html>

【定員】 30名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)

【費用】 5,250円(事前振込) eFP会員価格3,150円 ※終了後17:15より懇親会(第4部)を予定しています(費用は別途実費にて)

先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://m.e-hokenpro.com/>

FAXでも受付付けています。050-3588-4261/03-5651-9690

(フリガナ) お名前 会社名 役職名 <懇親会> 生のハナシ続出の第4部が懇親会です！
 参加する 参加しない

電話 FAX E-mail

【主催】イーエフピー株式会社
<http://m.e-hokenpro.com/>
 ※上記ホームページにてその他セミナー情報、ビデオ等
 をご案内しておりますので是非御覧下さい。

【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】
 イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp/>
 Tel: 0120-558-442
 Mail: seminar@e-fp.co.jp