

すでに一部外資系・全国広域代理店勉強会で講演し、全員が『参考になった』とコメント。数多くの法人契約実績あり！

第6回法人開拓セミナー

先着30名限定

Trinity
& eFP

大好評！法人保険を諦めますか？運に任せますか？

『身近な経営者から保険を任されるしくみづくりのご提案』

【Point】

【大阪開催】

よくこんな話を保険営業の方から聞きます。

「中小企業経営者はたくさん知っているけど、どこも保険料を払えるほど儲かっていない・・・」

「やっと保険の提案になったら税理士に邪魔をされた・・・」

「契約になるまで時間が掛かり過ぎる・・・」

「どうしたら保険の話聞いてくれるのかわからない・・・」

厳しい経済環境の中『普通の営業』は成果が出ず、数少ない利益を上げている企業には競争相手も殺到。さらには一番の問題は『経営者は保険に興味がない』こと。身近な経営者から『あなたに保険を任せます』と言われるにはしくみが必要です。

※具体的な提案をさせていただくことを予めご了承ください。

第1部 『保険営業に必要なのは依頼されるしくみ』

イーエフピー株式会社 マーケティング部長 西田 章宏

<http://m.e-hokenpro.com>

第2部 法人保険の『フルオーションマーケットを探せ！』

株式会社トリニティコンサルティング シニアコンサルタント 田口 光

<http://www.trinity-g.com>



＜講師プロフィール＞

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。専属直販営業マンや代理店営業マンが、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？

キーワードは『相談される』、『ブランディング』

<https://www.facebook.com/SEMINARproduce>

西田 章宏



＜講師プロフィール＞

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フルコミッションの生保営業へ。社長賞など全てのコンテストを総ナメ。2007年8月(株)トリニティコンサルティングに合流、シニアコンサルタント(専務取締役)に就任。趣味は「契約」。年間100日講演と数十社のコンサル。

Blog <http://ameblo.jp/contribute555/>

田口 光

- ◆マーケティングとセールスは何が違う？
- ◆なぜ情報提供が必要か
- ◆究極の営業は依頼されての面談
- ◆経営者が最も意識しているのは〇〇
- ◆セミナー営業？保険では経営者は誰も来ない！
- ◆生保営業マンなら誰でも持っている最大の武器の活用

- ◆日本におけるライフプランニングの成り立ち
- ◆ライフプランニングのレッドオーシャン化
- ◆中小企業の事業保険の現状
- ◆経営コンサルティングとコンサルティングセールスの違い
- ◆中小企業のPRタイミング
- ◆不況下でのボリューム見直し

開催要領

【日 時】 2011年5月10日(火) 13:30～17:00+懇親会(約2時間)

【会 場】 TKP大阪本町ビジネスセンター 7F カンファレンスルーム7B

〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町2-3-4アソルティ本町 <http://tkphonmachi.net/access/>

【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(要事前振込) ※懇親会費用は別途実費必要となります

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

FAXでも受付けています。050-3588-4261

(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3部が懇親会です！
参加する 当日考える 参加しない

携帯 FAX E-mail

【共催】
株式会社トリニティコンサルティング
イーエフピー株式会社

【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までお問い合わせください。
TEL:03-5651-9670