

生保営業マン必見!!

7月19日(火)
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
エンディー&カンパニー 遠藤社長の『即効性』『戦略性』『継続性』
を持ってして、
見込み客を開拓する術をお伝えします。



株式会社エンディー&カンパニー
代表取締役社長
遠藤 和夫

ソニー・プルデンシャル生命時代に入社し、その後営業所長、支社長(最後はソニー生命役員)として、社長杯チャンピオンを6人も輩出した伝説のマネージャー 遠藤和夫氏。
<http://endycom.jp/>

・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無いというあなた
・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。

**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
エピソード・キングなどの智慧を

6人輩出の背景には、理想ではあるが多くの保険営業マンがまず実践できない
「XYZ理論=無限連鎖の紹介」ではなく、必ず紹介を、しかも具体的に紹介してもらえるしくみ
「フィッシュボーン(魚の骨)見込開拓術」を営業所や支社で実践させたからに他なりません。

セミナーメニュー

- 『即効性』 **フィッシュボーン**で紹介の質、タイミングをコントロール
- 『戦略性』 **セミナー営業**を活用し、個人・法人根こそぎ保険契約
- 『継続性』 保険営業のためのコストと手間をかけずに集客するしくみ「ITS」

【講師プロフィール】 エンディー&カンパニー 代表取締役
1986年、ソニープ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、エンディー&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理理事就任

- ◆ 日時 2011年7月19日(火)14:00~17:00(開場13:45~)
- ◆ 会場 東京都中央区日本橋小伝馬町14-7 アクサ小伝馬町ビル5F 会議室D
- ◆ 最寄 東京メトロ日比谷線「小伝馬町」駅
- ◆ 定員 20名(定員になり次第締め切らせていただきます) ◆ 参加費 5,250円(税込)

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。