

『セミナー営業のしくみがおもしろいほどわかる ザ・セミナー』

～個人向けマネーセミナーから経営者向けセミナーまでまとめて公開～

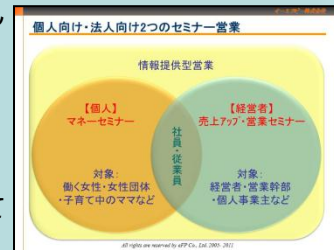
マネーセミナー後の個別相談移行率が70～80%超え！ 経営者から『先生』に保険契約を『依頼される！』

花田が生保営業マン時代の1994年6月に保険営業マンとして日本で初めて保険セミナーを開催して早18年。その間数多くの**売れる続けるしくみ**を求める保険営業マン・金融機関に『**セミナー営業手法**』を提供し、われわれeFPもその手法を実践してきました。

今や多くの方に知られる存在となったウイッシュアップの牧野氏、せえるす侍の大坪氏を初め実践者も数多く輩出してきました。

この3月でeFP創業15周年を迎えるにあたり今までの個人・法人向け『セミナー営業手法のすべて』をターゲット別にかつオープン形式で公開します。保険営業マンにとって大切な**紹介同様に**しくみとして**セミナー営業手法**を実践したい方、すでに実践しているがもっとノウハウを得たい方などすべての方を対象に初めての開催です。

今回は昨年12月にスタート以来満員御礼で受講者からも大好評の『**実践プログラム**』の内容も一部ご紹介しますので、ご参加を検討されている方にも必ず参考になります。**単に手法ではなくセミナーが望まれる背景にぜひご注目下さい！**



講師：花田 敬 イーエフピー株式会社 代表取締役

セミナー内容 【2部制】

(プロフィール)

1960年大分県生まれ。元ソニー生命保険エグゼクティブ・ライフプランナー。中小企業・個人事業主の売上を伸ばすための営業コンサルティングやマネーセミナーを展開するイーエフピー株式会社の代表。

自らが「保険営業マンは営業コンサルタントになれる」を実現し、今ではそのノウハウで全国100名以上の保険営業マンが法人セミナー講師兼営業コンサルタントとして活躍、また保険会社へのマネーセミナーコンサルティングだけでなく実践を通じてしくみを提供している。2010年より関東学園大学講師。科目は『営業』。

<http://www.e-fp.co.jp>

【第1部】 たった1回のセミナーで新規20アポが
決まってしまうマネーセミナー

- ・なぜマネーセミナーが盛況なのか、その背景は保険業界を取り巻く環境
- ・マネーセミナー営業のメリット・効果
- ・『マネーセミナー講師養成実践プログラム』カリキュラム内容紹介と成果

【第2部】 企業から毎月お金をもらいながら
保険契約までお願いされる法人セミナー

- ・なぜ経営者にセミナー営業が有効か
- ・保険営業マンの最大の武器とは
- ・研修に使えるセールスプロセス
- ・『法人セミナー講師実践プログラム』カリキュラム内容紹介と成果

【懇親会】 別費用、4,～5,000円前後実費
講師を交えての実例披露と有意義な情報交換

開催要領

【日時】 東京開催 2012年4月5日(木) 第1部(個人)13:30～15:00 第2部(法人)15:30～17:00
大阪開催 2012年4月11日(水) 同上、大阪・東京とも終了後懇親会あり(別費用)

【会場】 大阪 NSEリアルエステート貸会議室堂島店A会議室
大阪市北区西天満2-6-8 堂島ビルディング1F
東京 銀座ルノアール貸会議室プラザ 八重洲北口
東京都中央区八重洲1-7-4 矢満登ビル3階

【定員】 各会場・各部 30名(先着順)

【費用】 第1部または第2部のみの場合3,150円(税込)、両方ともご参加の場合5,250円(税込)
お申込み後お振込先をご案内します。 ※可能な限り両部にご参加をお勧めします

お申込

<http://m.e-hokenpro.com/inquiries/index/00206>

お申込みは上記申込フォームよりお願いします

※参考 新聞掲載記事(リンク) ① ② ③ ④

【セミナーに関するお問合せ】

イーエフピー株式会社までお問い合わせください。

TEL : 0120-558-442