個別相談申込率80%も可能なマネーセミナー

『マネーセミナー講師養成実践プログラム』

講師は大好評「誰か教えて！一生にかかるお金の話」豪華執筆陣3名

【第5～7期】 限定 8名様

『先生、どうしたらいいでしょうか？』

これがセミナー後の個別相談時のお客様の一言です。マネーセミナーの目的は保険成約ですが、1対1の面談と違う効果は、何よりも『先生と生徒』の関係が『数多くの参加者』と築けることに他なりません。

もちろん単にセミナーを開催すること、単に講師として上手に話すことが目的ではなく、セミナーというマーケティング手法を活用して成果＝保険他契約につなげることです。

成果を出している保険会社へのセミナーセリングコンサルティングや自社での実践コンサルティングの経験を基に、広くマネーセミナーを始めたい方、セミナーの目的である個別相談申込率アップを願う保険営業マンの方々に、マネーセミナー開催のためのコンテンツ、個別相談申込率アップのノウハウなどを2日間のロープレ研修を通じてご提供することにしました。【第1～5期】はおかげさまで募集開始後数時間で定員に達しました。

講師：花田　敬イーエフピー株式会社　代表取締役

チーム★ライフプラン研究会
代表　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。1994年6月に日本初の「保険セミナー」を開催。http://www.e-fp.co.jp

特別ゲスト　坂野亜希子氏　「ルーシー先生のモデル」
HMCオフィス代表。CFP。1級ﾌｧｲﾅﾝｼｬﾙﾌﾟﾗﾝﾆﾝｸﾞ技能士。「顧客目線の、わかりやすいマネー・カウンセリング」をモットーに、主に女性に向けたマネーセミナーや個別の相談業務を行っている。自らもワーキングママであり、その経験をもとにした講演なども行う。静岡新聞社主催マネーセミナー講師。

特別ゲスト　藤田雅彦氏
株式会社アイエフパートナーズ　代表取締役
東京大学卒業後、大和銀行、リーマン・ブラザーズ証券で金融商品開発責任者を務め現職。自らの投資経験や金融の裏側を知り尽くした経験を活かし、経営者から主婦まで幅広い層に相談業務を行いつつマネーセミナー講師としても活躍。

研修プログラム

- 保険業界を取り巻く環境と展望
- マネーセミナー営業の必要性・効果・目的
- マネーセミナー開催、運営ノウハウ
- 個別相談申込率アップのノウハウ
- ロープレ（※1）とフィードバック
- **特別ゲストによる講演①**
  『マネーセミナー実践のポイント』
- **特別ゲストによる講演②**
  『マネーセミナー講師ができれば企業開拓も簡単！』
- マネーセミナーマーケティング
- 集客不要なマネーセミナー開催（OP※2）

※1限られた時間を有効に活用するために、お申込みならびにご入金確認後に実際のセミナーで使うパワーポイント資料（約90分の内容）とDVDを事前にお送りします。あらかじめその資料を用いてご自身でロープレをされてから研修にご参加いただきます。

※2ご希望者される方には、集客の必要がないマネーセミナー講師実践の場を提供し運営・講師・個別相談・契約を行っていただきます。（別費用、地域や条件によってはご提供できない場合もあります）

開催要領

【日　時】1日目13:00～18:30＋懇親会、2日目09:00～16:30
第1～5期　すべて満員御礼
第6期　2012年5月12日（土）・13日（日）2日間
第7期　2012年6月02日（土）・03日（日）2日間　　**※7月以降の開催は開催の有無を含めて未定**
【会　場】イーエフピー株式会社会議室　東京都中央区日本橋堀留町1-7-7 MID日本橋堀留町ビル7F
【定　員】8名（先着順ですがお申込みいただいた後でセミナー開催ご経験などを考慮して最終決定させていただく場合があります）
【費　用】210,000円（税込、懇親会、2日目昼食代込）、eFPパートナーズは105,000円
事前振込みまたはクレジットカード決済（JCBまたはAMEXのみ、分割可）

お申込先

http://m.e-hokenpro.com/inquiries/index/00176

【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:03-5651-9670

6大参加特典

1. マネーセミナーコンテンツ（パワーポイント）
2. 未就学児童を抱えるママ向けマネーセミナーLIVE DVD（約90分）
3. 働く女性向けマネーセミナーLIVE DVD（約90分）
4. 3の音声ファイル（MP3）
5. ﾏﾈｰｾﾐﾅｰ開催時配布物アンケート、個別相談申込表などデータ
6. 当日ならびに前後計2期の参加者全員のロープレ音声CD
（講師20名以上のセミナー音声）