

すでに多くのプログラム卒業生が素晴らしいスピードで続々と**成果**を出しています

法人開拓のための2つの

各期限定8名

# 『法人セミナー講師実践プログラム』

①「マーケティング編」 ②「セールスプロセス編」

2012年10月【第1期】開講

2012年3月開講済

「すべての経営者に喜んでいただける商品がある」、「この話を聞けば経営者は必ず提案を採用したくなる」。では、その話を聞いてくれる経営者を**どうやって目の前に座らせますか？**

どうしたらその話を聞いてくれる経営者を見つけるかの**具体的な手法を持っていない**方がとても多いのが現状ではないでしょうか？

一方で話を聞いて下さいと願うのではなく、「**ぜひこの先生に任せたい**」と競合もなく契約を依頼される保険営業マンがいます。彼らが実践しているのは経営者向けのセミナー。ただし保険の話は一切しません。それにも関わらず保険契約になるのはテーマが『**売上アップ**』や『**営業**』を教えてくれる『**先生**』だからで、しかもその内容は保険営業マンなら誰でも持っているものです。

## 『経営者は保険営業マンのセールス手法に興味がある』

みなさんがご自身の保険の契約内容より常に売上アップに興味があるように、経営者もまったく同じ。保険には興味があっても売上に興味がない経営者は一人もいません。それを教えてくれる『**先生**』という**ブランド**が保険営業マンの最大の武器になることにぜひ気付いてください。気が付けばあとはどのように実践するかです。

これら法人セミナーの実践から個別・企業研修まで**eFP**の歴史15年で培ったノウハウを**初めてすべて公開**します！  
すでに卒業生は大学で『先生』として講義、中小企業の営業コンサル契約、経営者と『先生』の立場で出会いなど続出



講師:花田 敬 **イーエフピー株式会社 代表取締役**  
および特別ゲスト、eFPコンサルタント



(プロフィール)

ソニー生命で3年連続九州NO1の後、96年独立、乗り合い保険代理店エフピーステージ設立に参画。保険会社、保険営業、銀行、証券に営業手法をコンサルティングし、最近では税理士や住宅会社などにも広げている。

著書には「売るための教科書」、「誰か教えて一生にかかるお金の話」(中経出版)などがある。2010年～関東学園大学講師(通年)で教鞭を執る。<http://m.e-hokenpro.com>

イーエフピー株式会社  
代表取締役社長 花田敬

## プログラムで得られる成果

1. 経営者向けに**売上アップセミナー講師**が可能
  2. 企業・学校で**営業研修講師**が可能
  3. 既存実践者の**セミナー⇒契約ノウハウ**習得が可能
- 決算時期だけでなくいつでも法人にアプローチ可能**

## 2つのプログラム

営業

とは

マーケティング

+

セールスプロセス

①『**マーケティング編**』

保険営業マンの最大の強み＝**新規見込み客開拓力**  
見込み客の定義と見込み客開拓手法

『**経営者向けセミナー営業手法を身に付け売上アップセミナー講師**ができる』

②『**セールスプロセス編**』

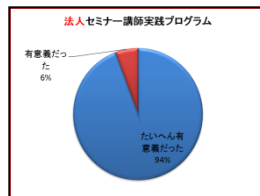
保険営業マンの最大の強み＝**紹介(契約)までのプロセス**  
セールスにはプロセスがあることを一般経営者に理解させる研修を行う

『**企業・教育機関などにセミナー形式でプレゼン**ができ**実際に営業研修**ができる』



⇒裏面(参加者の声・詳細)に続く

- ◇加藤 伸之さま アドバンテージ株式会社(乗合代理店) 業界歴10年 愛知 講師経験なし  
非常に有意義な2日間でした。本当にありがとうございます。あらためて保険営業マンとしてのスキルの高さを確認することができ、多くの経営者の方々へ貢献できる仕事であることへの誇りを実感しました。また、新たなステージへの道が見えた事でワクワクしています。あとは実践、行動するのみです。感謝。
- ◇M.K.さん カタカナ生保(COT) 業界歴7年 東京 講師経験あり  
セールスプロセスをセミナー開催するためのセミナーでしたが、改めて自分のセールスプロセスを振り返る機会にもなりました。強みと弱みが再認識できたことも有意義でした。その場でロープレの評価をいただいたこともたいへん有意義でした。ありがとうございました。
- ◇K.A.さん ひらがな生命保険 業界歴8年 愛知 講師経験あり  
何と言っても参加者のロープレです。引き出しが多くなりました。このような機会は自ら進んで来ないと損すると思います。花田社長の営業授業の話もとても参考になりました。目からウロコでした。多くの気付きと勇気をいただいたことに感謝します。知ったら即実行！



↑ご参加者の100%が「満足」されています

## プログラム内容

### 「マーケティング編」

#### ◆法人セミナー営業とは

なぜセミナー講師をすると契約をお願いされるのか？保険営業マンが持っている大きな武器とは？経営者の関心事、望むこと、講師から保険営業マンへのシフトチェンジ

#### ◆情報提供型営業とは

潜在客・見込客とは？、売上を3倍にするには？、リスト、真のJV

#### ◆法人セミナー営業実践者の体験談と成功事例

#### ◆売上アップセミナーロープレ(2回)とフィードバック

#### ◆セミナー開催・運営

#### ◆企業向け営業研修提案

### 「セールスプロセス編」

#### ◆法人セミナー営業とは

なぜセミナー講師をすると契約をお願いされるのか？保険営業マンが持っている大きな武器とは？経営者の関心事、望むこと、講師から保険営業マンへのシフトチェンジ

#### ◆研修のためのセールスプロセス&ロープレ実例

#### ◆法人セミナー営業実践者の体験談と成功事例

#### ◆セールスプロセス研修ロープレ(2回)とフィードバック

#### ◆すぐに使える企業・大学での研修・講義の進め方

#### ◆セミナー開催・運営

#### ◆企業向け営業研修提案



※限られた時間を有効に活用するために、お申込、ご入金確認後にロープレ用資料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十分にロープレをされてから研修にご参加いただけます。

## 参加者限定特典(非売品) ※◎両プログラム共通、●マーケティング編のみ、○セールスプロセス編のみ

- セミナー営業のキモ集大成収録CD
- セミナー営業実践者のライブ音声CD
- 大学でも採用された「営業」講義 全27回(1回90分)のパワーポイントと音声5本(含む受講生の感想音声)
- 経営者・営業マン向けセールスプロセス研修に使えるテキスト・パワーポイント
- 企業内営業コンサルや大学の授業で使える研修カリキュラム
- ◎全期・全参加者のロープレ音声とオリジナルパワーポイント収録CD
- ◎経営者向け売上アップセミナーDVD・音声・パワーポイント(講師花田)
- ◎セミナー開催に必要なチラシ、アンケート、告知、個別相談申込書各種データ
- ◎企業向け営業研修提案書雛形



※データはすべて編集可能。すべて非売品です。参加者以外への譲渡、複製は固くお断りします。特典は変更になる場合もあります。

## 開催要領 「マーケティング編」

- 【日時】 第1期 2012年10月27日(土)・28日(日)2日間  
第2期 2012年12月15日(土)・16日(日)2日間
- 【費用】 一般 210,000円(税込・懇親会・2日目昼食込)  
eFP ACTION M会員 105,000円(同上)  
eFP パートナース会員 31,500円(同上)  
※事前振込またはクレジットカード決済

## 開催要領 「セールスプロセス編」

- 【日時】 第8期 2012年11月17日(土)・18日(日)2日間  
第9期 2013年1月予定
- 【費用】 一般 210,000円(税込・懇親会・2日目昼食込)  
eFP ACTION M会員 210,000円(同上)  
eFP パートナース会員 105,000円(同上)  
※事前振込またはクレジットカード決済

## 開催要領(共通)

- 【時間】 初日13:00~18:30+懇親会(約2時間)、2日目09:00~16:30
- 【会場】 イーエフピー株式会社社会議室 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)

## お申込方法

下記リンク先のお申込みフォームから  
<http://m.e-hokenpro.com/inquiries/index/00184>

※参考 新聞掲載記事(リンク) ① ② ③ ④

## プログラムに関するお問い合わせ先

イーエフピー株式会社 セミナー事務局  
TEL : 0120-558-442