

『契約への早道は「保険に興味がない人」に会うことだ』

～売込みが苦手、テレアポ大キライで2年目の見込み客ゼロのドン底から7年連続MDRT入会を果たしたそのしくみとは～

「営業力＝集客力×販売力×商品力」

保険営業マンにとって、「営業力」をアップする上で最も重要なのは？
ズバリそれは「**集客力**」です。

見込み客を「集客」することができなければ、どんなに素晴らしい「販売力」、つまりセールススキルを持っていたとしても宝の持ち腐れです。

では「集客力」を上げるうえで大切なことは何でしょうか？

それは「**見込み客を開拓する**」という発想を捨てることです。「見込み客を何とかして見つけたい」、「断れる人、話を聞いてもらえない人には興味がない」と思っている以上、**あなたの営業は一生楽になりません**。

このセミナーでは、保険営業マンから営業コンサルタントに転身した細田収氏を講師に迎え、「今は興味がない」という人もいつしか自分の見込み客にしてしまい、やればやるほど楽になる「**見込み客が勝手に増え続ける仕組み**」についてお話いただきます。

2月21日出版決定！



【日 時】 3月5日(火) 15:00～17:00 (受付開始14:30)

【会 場】 TKP東京駅ビジネスセンター1号館 カンファレンスルーム3A (東京駅八重洲北口より徒歩2分)
東京都中央区八重洲1-4-21 共同ビル <http://tkptokyo-bc.net/access.shtml>

【参加費】 セミナー+懇親会9,000円 セミナーのみ5,250円 要事前振込

【定 員】 30名

このような保険営業マンの方にお勧めです

- ◆今以上にもっと自分の営業成績を上げたい！
- ◆必死に見込み客開拓してもなかなか結果に結びつかない！
- ◆セミナーを開催したいけど集客がうまくいかない！

- ◆“その他大勢”の保険営業マンから抜け出したい！
- ◆お客様から相談される仕組みを作りたい！
- ◆自然と紹介が出る仕組みを作りたい！

プログラム

『契約への早道は「保険に興味がない人」に会うことだ』

～売込みが苦手、テレアポ大キライで2年目の見込み客ゼロのドン底から7年連続MDRT入会を果たしたそのしくみとは～

講師 バリュースアップブレーン 代表 細田 収

<内容の一部>

- ・顧客が保険営業マンに期待するものとは
- ・名刺交換が仕事につながらない3つのNO
- ・なぜ契約が欲しければ「興味がない人」に会うのか
- ・名刺交換が「見込み客」に変わる3ステップ名刺活用術
- ・“その他大勢”から抜け出すためのブランディング術とは など

講師プロフィール

細田 収(ホソダオサム)

営業戦略プロデューサー／セミナー営業コンサルタント



1967年生まれ・埼玉県出身。32歳でヘッドハンティングされ不動産会社から生命保険営業の世界へ。保険営業マンとして華々しくデビューするも、「売り込みと思われたくない」という思いが強く2年目に入った途端に顧客ゼロ状態に。そこから一念発起し「売り込まなくても売れる手法」を徹底的に研究。試行錯誤の末に名刺を徹底活用した新規顧客開拓法を構築し、その後は業界トップ1%しか入会できないMDRTに7年連続入会を果たすことに。現在では営業戦略アドバイザーとして活躍中。自身の営業術をテーマにしたセミナーは満席が続くほどの人気セミナー。ローコストで売り込みのストレスがないその手法は、多くの経営者・士業・コンサルタントの営業の仕組みを改善し、売上げUPに導いている。

お申し込み方法

お申し込みは今すぐお申込みフォームから

https://global-ssl.jp/m.e-hokenpro.com/inquiry_logs/apply/00259

主催 イーエフピー株式会社
WEB <http://m.e-hokenpro.com/>
Email seminar@e-fp.co.jp
Tel 0120-558-442

【お問合せ・お申込先】