

面白いほど『セミナー営業手法』がわかる“Wセミナー”

～保険の見込客開拓方法はこれだ!!～ 【第36回】

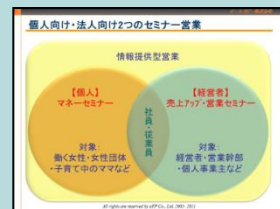
マネーセミナー後の個別相談移行率が70～80%超え！ 経営者から『先生』に保険契約を『依頼される！』

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。

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)

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「売するための教科書」、「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://www.e-fp.co.jp>

【第1部】 行列ができるマネーセミナー営業手法

- ・たった1回のセミナーで新規20アポが決まってしまう！
- ・なぜマネーセミナーが盛況なのか、その背景とは？
- ・マネーセミナー営業のメリット・効果
- ・マネーセミナー営業実践者の事例
- ・チーム★ライフプラン研究会とは
- ・セミナー営業実践に役立つツールのご紹介と活用法

【第2部】 集客ができる法人開拓セミナー営業手法

- ・法人開拓にはコツがある！
- ・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何か？
- ・法人開拓セミナー営業実践者の事例
- ・チーム★売上アップ実践会とは
- ・セミナー営業実践に役立つツールのご紹介と活用法

【懇親会込み】 9,000円

講師を交えての実例披露と有意義な情報交換

イーエフピー株式会社
代表取締役社長
チーム★ライフプラン
研究会 代表
チーム★売り上げアップ
研究会 代表

花田 敬

開催要領

【日時】 第36回大阪開催 2013年9月19日(木) 第1部(個人)13:30～15:00 第2部(法人)15:30～17:00
終了後懇親会あり(別費用)

【会場】 NSEリアルエステート貸会議室 堂島店 B会議室

【住所】 〒530-0047 大阪市北区西天満2-6-8 堂島ビルディング 1階
※地下鉄御堂筋線「淀屋橋」下車 1番出口より徒歩(5分)

【地図】 <http://g.co/maps/zcekw>

【定員】 30名(先着順)

【費用】 セミナーのみ5,250円(税込)、セミナー&懇親会9,000円(税込)
お申込み後メールにてお振込先をご案内します。

※東京・大阪以外での開催のご希望も承っております。

https://global-ssl.jp/m.e-hokenpro.com/inquiry_logs/apply/00056 までお気軽にお問い合わせください。

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