個別相談申込率80%も可能なマネーセミナー

見込客開拓のための『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」豪華執筆者

【第41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、さらに他の営業マンとの大きな差別化やお客様から選ばれるブランド形成にあります。

もちろん単にセミナーを開催することは、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。

私たちが提供するマネーセミナー営業は見込客開拓アプローチ方法です。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しています。

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

大分県出身・東京都中央区在住。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

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プランニング技能士。
「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。

※特別ゲスト講師は変更になる場合もございます

実績に基づいた充実した研修プログラム

・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
・個別相談移行率アップのノウハウ
・ロープレ（※）とフィードバック　①（疑似体験）
・『マネーセミナー実践のポイント～開催から個別相談まで～』
経験豊富な実践者による講師が陥りやすい、セミナー評価は高いが契約できない等のポイント
・マネーセミナーマーケティング（集客・成功事例など）
・集客に苦労しないマネーセミナー事例
・プログラム終了後もフォロー
Facebook専用グループでちらしや成功＆失敗事例を共有
・毎月最新期のロープレ音声とPPTをCD配布　②（復習制度）

※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練習を行ってから研修にご参加いただきます　③（予習制度）

開催要領

【日　時】1日目13:00～19:00＋懇親会、2日目09:00～17:00
第42期　2015年3月3日（火）・4日（水）2日間
【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】248,000円（税別）（懇親会、2日目昼食代込）　※申込み時、振込みまたはクレジットカード決済

マネープログラム
お申込QRコード

お申込先

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

参加者の声

http://m.e-hokenpro.com/mces/index/00260

6大参加特典

①すぐに使えるセミナーコンテンツ（パワーポイント）　募文登録実績有
②働く女性向けマネーセミナーLIVE 動画（約60分）
③未就学児童を抱えるママ向けマネーセミナーLIVE 動画（約90分）
④2の音声ファイル（MP3）
⑤セミナー開催時に必要な個別相談申込表など加工可能データ
⑥当日と過去と未来の全ての参加者のロープレ音声とオリジナルPPT収録CD
（過去参加200名以上の貴重なロープレ音声と毎月新規開催CD1枚送付）

【プログラムに関するお問合せ】
イーエフピー株式会社
TEL:0120-558-442
平日　09:30 ～ 17:00