

あなたは保険を売り続けることに “不安” はありませんか？

大阪
開催

辞めようと思っていた頃が遠い昔のようです……

ソニー生命 吉川弘さん

周りの人から『最近どうしたの、調子がいいね？』と聞かれることがとってもうれしいです。（2007年1月名古屋参加）入社して1年全く売れずに苦しんでいました。辞めようと思ったときに『顧客創造研修』に参加しました。研修で断られることが怖くてお客様を訪問することを避けていた自分に気がきました。牧野さんはその気持ちを無くすのではなく、怖がっている自分を認めることで『とっても楽』にしてくれました。『断られてもいいんだ。』そう思えました。そして笑顔で正々堂々と保険営業マンとして訪問出来るようになりました。不思議です。いきなり売れるようになりました。気付くと過去1年の成績を研修後2ヶ月で達成していました。今年は社長杯（海外表彰）が達成出来そうです。私が一番ビックリしています。



直接牧野まで
090-3289-3350

保険を売り続けることができる人、できない人 その違いは何でしょう？

それは…… ほんの少し考え方とやり方が違うだけなのです。

みなさん牧野です。生命保険を売り続けることは大変ですね。私は半年で『もうダメだ！行くところが無い』となりました。その時、私は見込み客とは誰で・どこにいて・何を伝えればいいのか、この3つを必死で考えて実行しました。すると見込み客が現れ始めました。でもその横で多くの仲間が去っていくことを歯がゆい思いで見えてきました。売り続ける、やめてしまう。この違いは何でしょうか？能力ではないのです。ほんの少しの違い。見込み客の発見方法と伝える内容・伝え方なのです。私が体験から編み出し、今では『勝手に毎年150件の紹介が出てしまう』方法を全てお伝えします。この手法のお陰で私はMDRT成績資格終身会員となりました。

保険を売り続ける人にあなたが変わる

第16回 ウイッシュアップ

顧客創造研修

16名限定

毎年150件の紹介が出てしまうノウハウと売り続けるメンタリティーを身に付けて

～3週間先までアポでいっぱいにする～

8月23日(木)24日(金)25日(土)

研修プログラム

1日目

※1分間自己紹介と資格紹介

最初に伝えることはあなたの価値と
思いです。お客様は自分が好きで
信頼出来る人から買いたいのです。

※生命保険の魔法の力

生命保険の理念です。明確に伝えま
しょう。お客様の顔色が変わります。

※経営者医者向けアプローチ

富裕層マーケットを狙うあなたに

2日目

※自分に語りかける言葉

あなたの中にある家族・お客様に
対する熱き思いに気付いてください。
自分と仕事が大好きになります。

※セミナー営業手法大公開

2億円以上稼いだノウハウを全て公
開します。見込み客がいっぱいに！

※パワーポイント活用プレゼン手法

お客様が入りたいと言いつけます。

3日目

※見込み客の発見法

今まで見逃していた見込み客再発見

※好きと不安

大好きで辞めたくないから不安。

※販売心理学

お客様の意思決定回路が目に見えま
す。ストレスなく契約になります。

※魔法のハガキ

3週間先までアポでいっぱいにする！

私たちが『顧客創造研修』をお勧めします。心が楽になって、笑顔でお客様を訪問出来るようになります。

『魔法のハガキ』を使ってアポでいっぱいになりました。紹介も出るようになりました。



★大好評の『研修参加者だけの特典』は裏面をご覧ください。

25万円であなただけのものに

3日間 研修費用 25万円

※ローン有(6回・12回・20回)

●売り続けるメンタリティー

くじけそうになる自分を認めると、内なる熱き
思いに気付きます。自分自身を信じてください。

●つきることのない見込み客

今、保険を見直したい人はいっぱいいます。

申込は今すぐ

FAXで

(裏面から)

今すぐ FAX 03-3514-1976

迷っている方へ 弊社ホームページでご確認下さい

<http://www.e-wishup.com/>

(今までの参加者の声等が載っています)

あなたの頭の中を Washup!



★牧野の本『できる！紹介獲得の保険営業』(近代セールス社)をお読みください

アマゾン.com から購入出来ます。『牧野克彦』で検索してください。トップに出ます。

H19.8月23日(木)～25日(土) 大阪研修参加申込書

私は自らの意志で顧客創造研修(25万円)に申し込みます。(捺印の上FAXお願いします)

お名前	Ⓜ	携帯電話	
メールアドレス			
会社名		支社名	
電話		FAX	
支社住所	〒		
ローン利用	しない・利用する(6回・12回・20回)		

※個人情報の取り扱いについて

ご記入いただいた情報は、弊社にて責任を持って保管いたします。研修参加者に弊社サービスや情報を提供する以外の目的に使用される事はありません。また、大切な個人情報を上記以外の第三者に漏らすような事は一切いたしません。(表示しているのは、オリコの場合です。詳しくは申込時にお尋ね下さい。)

お支払い回数	6回	12回	20回
ご契約金額	¥250,000	¥250,000	¥250,000
分割手数料	¥10,950	¥21,900	¥36,500
初回支払額	¥43,950	¥23,300	¥14,800
2回目以降支払額	¥43,400	¥22,600	¥14,300
お支払い合計	¥260,950	¥271,900	¥286,500

講師プロフィール 牧野克彦 株式会社ウイッシュアップ 代表取締役 49歳 MDRT成績資格終身会員

平成6年5月 ソニー生命入社。後にエグゼクティブライフプランナー(ソニー生命の最高位)認定。

【ソニー生命時代の実績】ゴールドルキー・海外表彰基準10回達成・MDRT登録11回(終身会員)

ソニー生命に12年在籍しました。(内2年間はマネージャー)ライフプランナーとしては毎年海外表彰基準とMDRTを達成。リクルートと育成を2年間経験しているので、マネージャーの気持ちと苦労も理解出来ます。営業マンとしての実績とノウハウも豊富にあります。その両方の経験を持って研修できる数少ない人間です。生命保険セミナーや個別相談会を関西中心に開催。

開催日数累計 430日 参加人数計 5700人超の実績。

平成17年12月 株式会社ウイッシュアップ設立。

最近では保険営業のための研修が好評を得ている『顧客創造研修』(3日間)・『ウイッシュアップオープンセミナー』(3時間)

参加者特典

NEW! ★生命保険セミナー 実際に話しているDVDそのままプレゼント
お客さんとの会話や信頼関係の作り方まで全てがわかる!

NEW! ★ウイッシュアップオープンセミナーDVDプレゼント
大好評のセミナーの全編録画です。

改正! ★生命保険セミナーで2億円稼いだパワーポイントプレゼント
なんと90%の方が『保険の見直しお願いします』と言い出します。

【会場】クロス・ウェーブ梅田 <http://www.orix.co.jp/x-wave/>

【住所】〒530-0026 大阪府大阪市北区神山町1-12 TEL06-6312-3200/FAX06-6312-3111

【交通】JR 大阪駅より徒歩10分・地下鉄堺筋線「扇町駅」6番出口より徒歩4分