



かつて90年代のソニー生命優績LPが学んだ「あの研修」が今蘇る

顧客のタイプがわかればこんなに簡単 成約率がドンドン高くなる勝談法

～あなたは顧客のタイプはもちろん、きちんと自分のタイプを理解していますか？～

『いつも通りに話したのに決まらない！』基本・応用トークはもちろん必要、でもそれだけでは……



講師 鈴木 教夫 さま

「いつも通りのトークをしたのに、なぜか今日は決まらなかった。どこがいけなかったのだろう？ヨシッ、次回はここをこうして……」。基本トークを作ったり、話法などももちろん必要ですが、残念ながらどんなにトークを磨いても決まる相手と決まらない相手がいます。

それは、たとえ同じ言葉やトークを使っても**相手のタイプ**によっては肯定的にとらえたり、全く逆にとらえる人がいます。もし相手のタイプがわかれば……。「なるほど、このお客様は**このタイプだから結論から入ろう**」「こういう話し方は嫌いだから、このように話そう」など相手のタイプに合わせて**キーワード**を用いたり、話の展開を変えることで**飛躍的に成約率や次のセールスプロセスへの進捗率は高まります**。

ただし、相手のタイプだけを知っても効果的ではありません。それには、相手のタイプを知る前にまずは**自分のセールスタイプを知る**ことが重要で、そこで初めて有効に顧客とコミュニケーションをとることができるようになります。さらに、この研修(PRタイプ*)受講後には、参加者ご本人が過去受注・失注リストにある顧客名を見て相手のタイプが理解でき、明らかに「**このタイプに強い、このタイプに弱い**」の分析が可能になり、苦手タイプの弱点克服が可能になります。(*PRタイプ=Personal Relation Type)

- 自分では気がつきにくい自分のセールスタイプがわかる
- 顧客のタイプがわかり、その対処法が習得できる
- 上司・同僚・部下・顧客との円滑なコミュニケーション
- 昔受けた研修の復習と当時はなかった対処法を学ぶ
- どのタイプの顧客からも契約が可能になり販売成績UP

セミナー内容
メリットの一部

【DVD】好評発売中

【保険営業に「絶対」に必要な
顧客と“真の”コミュニケーション術】



テキスト付 18,900円

【講師】株式会社ラーニング・オーガナイゼーション ジャパン 代表取締役社長 鈴木 教夫先生 <http://lojapan.com/>

1979年早稲田大学卒業。85年ソニー・プルデンシャル生命入社。ライフプランナー初年度にMDRT登録。2年間のライフプランナーの後、営業所長、本社営業教育部で教育研修課長、統括部長を歴任し、その後、代理店営業本部推進部統括部長に。98年スカンディア生命で執行役員営業副本部長として2年間で業績を200倍に上げる。その後複数社を経て07年に㈱ラーニング・オーガナイゼーション ジャパンを設立。代表取締役就任。企業の新規立ち上げにともなう販売チャンネルの構築・人材教育関係全般を専門とし、数百社の企業・多数の団体からの依頼による管理職、営業担当者、職員の研修も企画、担当する。その**保険業界での経歴は直販社員・採用マネージャー・直販社員研修・代理店研修・外資系経営・国内系経営とあらゆる部門におよびその実績で金融業界の研修担当で知らない人はいない**。

主な取得資格……TA(交流分析)トレーナー資格(ITAA会員)、Dr.デボノ創造性思考トレーナー資格、産能大学 PSTトレーナー資格、KT法/EM法トレーナー資格・ファイナンシャルプランナー資格、皇刀軒流斬試道(古武道・居合い斬り)二段

【開催日】平成21年10月6日(火) 13:30～17:00 ※終了後有志にて情報交換懇親会(2h程度) (受付開始 13:15～)

【会場】T's GROUP銀座10階 Room10A 各線銀座駅「B7・B5」出口より徒歩1分・JR有楽町駅「銀座口」より徒歩3分
会場地図→ <http://www.tsrental.jp/location/ginza/map.html>

【対象】30名 保険業界で売上アップを望む営業マン、採用担当者、研修担当者など (定員になり次第締め切らせていただきます)

【費用】一般 12,600円 eFP会員 10,500円

複数同時申込割引 一般3名以上で同時申込の場合は、お一人あたり10,500円(約20%割引)になります。

【申込方法】下記に必要事項をご記入の上FAXにてお申込ください

先着順です。今すぐお申込みを FAX ⇒ 050-3588-4261

(フリガナ)

会社名

お名前

支社・役職

業界歴

年

/年齢

歳

Eメール:

携帯電話:

FAX:

懇親会 参加する(別途実費) ・ 参加しない / 複数同時申込 あり(それぞれ別途申込と下記↓記載が必要です) ・ なし

【セミナー主催】 イーエフピー株式会社

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

TEL:0120-558-442 FAX:050-3588-4261

email: seminar@e-fp.co.jp

複数同時申込(記載がない場合は割引の適用外となります)

同時申込者名①

同時申込者名②

同時申込者名③