

『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
のどん底から7年連続MDRT入会を果たしたそのしくみとは～

何言ってるんだ！「見込客」に会わなければ契約になるわけないだろう！

確かにその通りです。

しかし、そもそもあなたに「見込客」が少なかったりいなかったらどうするのでしょうか？

なぜあなたの見込み客開拓は上手くいかないのか？

その答えは簡単です。

お客様は「今は興味がない」「あなたから加入する理由がない」からです。「だったら興味が湧くようなアプローチをすればいい」と言う人もいますが、本当にそれで上手くいくでしょうか？ ネットで情報が溢れている今、保険営業マンなら誰でもやっている「保険の話」「分かりやすい説明」「迅速な対応」はもはや価値を発揮しない時代です。

そんな今の時代にただ名刺交換をするだけで「あなたから加入したい！」とっていただける仕組みをつくり、見込み客に一生困らない保険営業マンになるためにはどうすればいいのか？ このセミナーでは誰でもできるその方法をわかりやすく伝授いたします。

【日 時】 12月14日(金) 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！
- ◆見込み客がなかなか見つからない！

- ◆“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

◆セミナー

『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どん底から7年
連続MDRT入会を果たしたそのしくみとは～

講師 セールス&ファイナンシャルエデュケーションズ
代表 細田 収

- ・今の時代なぜ売れないのか？
- ・そもそも営業力とは？
- ・名刺交換が仕事につながらない3つのNO
- ・契約が欲しければ「興味がない」という人に会おう！
- ・名刺交換が「見込み客」に変わる3ステップ名刺活用術

講師プロフィール

細田 収(ホンダオサム)



営業戦略アドバイザー／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】