

市場縮小時代に代理店に求められるものは？

ひとりで月45件の 『生命保険契約を獲得する仕組み』 ～1回限りの無料公開セミナー～

■営業組織の強化を真剣にお考えの皆様へ

保険代理店の皆様は、お客様からの信頼を勝ち取り、紹介を中心に営業活動を行われているのではないのでしょうか。しかしながら、販売チャネルが多様化し、銀行窓販、来店型ショップなど、お客様はどこでも保険の加入が出来る状況になりつつあります。さらには、保険料を安くしたいというニーズの高まりから、生命保険の通信販売も加速度的に浸透しています。

実際に保険代理店の皆様から、「お客様の決断が鈍くなった」、「紹介案件が徐々に減少してきた」などの声を聞くことも増えてきました。では、このような時代において、生命保険の販売を行うために代理店は何をすべきなのでしょう？

本セミナーは、下記のような皆様のために開催いたします。

1. 紹介が徐々に減少し、新規の見込み先の発掘に苦労することが増えてきた。
2. 今は大丈夫だから、今のうちに見込み先発掘の仕組みづくりをしたい…。
3. 損保顧客に生保提案をスムーズに行う方法を知りたい…。
4. 職域で効率よく活動する方法や契約につながるポイントを知りたい…。
5. 紹介を定期的に獲得する仕組みをつくりたい。
6. 税理士事務所と提携して、法人を開拓するポイントを知りたい。
7. ツールを使って提案やニード喚起してもあまり効果がない。

講師と講演予定テーマのご紹介



【第1部】市場縮小・競争時代に求められるプロ代理店の経営戦略 ～お客様に選ばれるために取り組むべきことは？～

講師：(株)ブレインマークス 代表取締役 安東邦彦
保険と保険営業の社会的価値研究会 主宰
週刊東洋経済・生損保特集号／週刊ダイヤモンド
／保険毎日新聞 執筆多数 著書・「営業のミカタ」



【第2部】ひとりで月45件の生命保険契約を獲得するための仕組み ～見込み先が自然に集まる仕掛けとは？～

講師：株式会社ロムルス 代表取締役 佐々木 昭人
MDRT登録 5回／住宅ローンアドバイザー／
AFP／経営革新計画申請コンサルタント
週刊東洋経済 8月27日発売号 掲載



講演内容の一部をご紹介

1. 保険業界の常識を疑うところから、販売戦略が生まれる！
2. “見込み発掘”の仕組みと仕掛けができないと…／お客様が何を求めているのか？
3. 保険代理店に求められる4プロセス・マーケティング
4. ひとりで営業するからこそ、仕組み化が求められる
5. 消費者の変化から分かる求められる保険代理店像／明確な戦略構築に必要なものは？
6. 飛び込み・テレアポ・紹介依頼は業界の常識！？／ブログの活用が大きな違いを生む時代？
7. ホームページ活用法を知らないことは、武器を持たずに戦場にいるのと同じ！
8. 人口減少時代に求められる自分自身のマーケットづくり
9. 月間45件の契約を見れば戦略が見えてくる！？



その他、今回のセミナーでは、消費者の変化の中から、これから求められる保険代理店“像”を確認し、「**保険代理店の契約拡大**」に必要なと思われる内容を「**実践例**」を通じてご紹介してまいります。

「セールス・テクニックを磨くのではなく、仕組み作りに取り組みたい!」「優績者の活動と真実を知りたい」とお考えの皆様のご参加をお待ちしています。

—開催要項—

◆2011年10月4日(火) 【東京・築地】

- ◇会場／ 日本興亜築地ビル4階
(東京メトロ日比谷線築地駅徒歩3分)
- ◇時間／ 15:30～18:00
- ◇定員／ 限定50名
- ◇費用／ 無料

※お申込み受付後、会場地図をFAXにてご送付致します。
 ※定員を超えた場合、お断りする場合があります。
 ※懇親会は18:30～ 費用は実費です。

懇親会を行います！是非、ご参加下さい！

懇親会ではホンネの質問や講演内容以外の情報提供もあります。ご参加された方には、いつも有意義な時間という評価をいただいています。※お一人でご参加される方ばかりですから、自然な情報交換が可能です。

主催

損保ジャパンひまわり生命保険株式会社

※10月1日より **NKSJ** ひまわり生命保険株式会社となります。

お申し込み欄⇒FAX: ~~03-3546-0814~~

TEL: ~~03-3546-0814~~ 担当 桧垣(ヒガキ)
