

保険営業パーソンの方々へ

継続的に「MDRT基準を達成、そして… 上級資格 COT/TOT を1年で達成」を目指す方へ

各保険会社には、多くの成功者と素晴らしいセールスマニュアルがある。しかし、マニュアルを学んだ全員が必ずしも成功できるわけではない。より厳しくなる業界の中、高いレベルで成功し続けている人とできない人、その差はどこにあるのか？それを補う方法とは何か？

今のステージから上を目指す方へ、具体的な方法をお伝えします。

日程 [各90分]	第1回	第2回	第3回
8月6日 (火)	13:00	16:00	19:00
8月9日 (金)	13:00	16:00	19:00
8月11日 (日)	10:00	13:00	16:00
8月15日 (木)	13:00	16:00	19:00

【参加費】10,000円 (税別)
【会場】東京都千代田区永田町2-17-17
アイオス永田町ビル 2F

※ 内容重複となる為、ご都合に合わせてお申し込み下さい。

本質的且つ継続的な成功をするために保険会社が教えることのできない成功メソッドを TOT達成者からインストールする講座 (各回5名限定)

提供メソッド (概要)

1	初期アプローチ	お客様の心を強烈にグリップする初回面談メソッド
2	ファクトリサーチ	保険設計前に感動を引き起こすファクトリサーチ
3	プレゼンテーション	クロージングの必要のない、お客様から契約をお願いされるプレゼンテーションメソッド
4	財務貢献	法人決算書と経営者ビジョンを切り口にした本質的な財務提案
5	マーケティング	ストレスとTELアポのない、紹介/マーケティング方法
6	プレゼンテーション	通増定期/長期平準定期/全損保険を切り崩す、財務コンサルタントの行う本質的な保険設計
7	基本	個人ブランディングと成功マインドの醸成
8	アフターフォロー	既契約者からの追加と能動的に出てくる紹介による安定ビジネスモデルの構築
9	法人AP	法人財務と経営者ビジョンを掛け合わせたファイナンスビジョンアプローチ
10	財務	法人保険営業の基礎知識
11	相続/継承	個人/法人にとって必要な資産保全と相続対策の手法
12	金融	プライベートバンカーが提供している保険以外の金融商品のコンサルティング

講師プロフィール

三上 哲人

1978年生まれ。山口大学経済学部国際経済学科卒業後、現職(石川島播磨重工)に入社。官公庁系のプロジェクト、民間企業のプロジェクトに携わる。学生時代から抱いていた、経営的な視点を活かした仕事がしたい、という想いからソニー生命のライフプランナーに転身を決意。

入社1年目、新人賞に入賞するも2年目には退職水準の売り上げに追い込まれる。厳しい状況の中、同業者・異業種の成功者から様々な成功方法を学び、半年で業績がV字回復。入社3年目よりMDRT入会基準を達成し、その3年後にはCOT基準を達成、またその3年後にはTOT基準を達成。自身の業績の上昇と合わせ、指導したライフプランナーの87%がMDRT基準を達成。またその中から上位資格であるCOT達成者も排出している。

現在も生命保険の募集人として、MDRT上位資格を達成しながら資産運用/保全、法人財務コンサル業を展開。また、大学でライフプランをテーマに教鞭をとる。個人のライフプラン実現のトータルサポートのほか、法人のリスクマネジメントのサポートもしている。

<<会社情報>>

株式会社 P.V.C. Financial Consulting Firm

- 法人向け財務コンサルティング業務：予算/実績/決算管理、キャッシュフロー、銀行借入最適化支援、事業承継相続対策、法人所得税/個人所得税対策支援
- 個人向けライフプランニング業務：生涯収支の黒字化コンサルティング、資産運用/金融商品プランニング、住宅ローン最適化コンサルティング、相続対策プランニング
- 金融機関営業パーソンの成功支援：ビジョン支援型の営業メソッドの提供/個人指導型MDRT上級資格取得支援

【お申込み】 FAX : 03-6257-1937 又は Mail : info@pvc-fcfirm.co.jp

締切: 8月5日(月)

お名前	フリガナ	会社名	フリガナ		
電話番号		ご所属			
FAX番号		役職	ご年齢		
メールアドレス		住所	〒		
ご希望日時					