

“情報提供型営業”の実践セミナー

# なぜ、あの保険代理店は自然にお客が増えるのか？



全国 3000 社の保険代理店が読んだあの小冊子が、更に内容を充実させ、セミナーになりました！

## 保険営業に真剣にお取り組みの皆様へ

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、生保・損保ともに通信販売が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、保険代理店は何をすべきなのでしょうか・・・・・・？

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勞することが増えてきた。
2. 損保顧客に生保提案を行ってはいるがうまく行かない…。
3. 情報提供型営業で成果をあげる方法がわからない。
4. 保険知識もプランニング力も十分あると思うけれど、実績が上がらない。
5. 保険代理店の存在価値を再確認したい。

## セミナー内容

- プロ代理店の存在価値を見直すべき時代
- 大再編、市場縮小時代に、代理店に求められるものは？
- 保険代理店に求められる価値伝達の取り組み
- 情報提供型営業での成果と利益を生み出すための仕組み
- 事例紹介 ～独自の取り組みで成果をあげている代理店～
  - 【事例①】テレアポで自然に将来の顧客リストが出来る！？
  - 【事例②】セミナー開催で法人アプローチを実現する代理店
  - 【事例③】震災後の対応で価値を高めた代理店
  - 【事例④】士業との提携を増やすことで法人開拓を実現
- 保険代理店の取り組みをバックアップするツールのご紹介

## 講師の紹介

### 株式会社ブレインマークス 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』を主宰。  
マーケティングに関するノウハウを追及し続け、今までに営業支援を行った企業は500社を超える。“情報提供型”営業を支援するマーケティング・コンサルタントであり、保険代理店のブランド化、営業の組織化を提唱している。  
著書に「営業のミカタ」がある。



【保険業界の執筆・メディア掲載】 -----  
東洋経済 生保・損保特集 2010/週刊ダイヤモンド 安心の保険/保険毎日新聞/  
新日本保険新聞インスウォッチ/保険情報/インシュアランス など多数

## ゲスト講師の紹介

### 株式会社ロムルス 代表取締役 佐々木昭人 氏

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

- メディア掲載・執筆  
オーナーズ・スタイル/保険毎日新聞取材/保険情報
- 講演実績  
生保・損保会社・代理店向け研修・パネラーなど多数実績あり



今回の研修会では、プロ代理店が存在価値を高めていくために必要な視点から、情報提供型の営業に取り組み、成果をあげるために必要な手法とツールをご紹介します。生保・損保の枠にとらわれることなく、保険代理店のあるべき姿について一緒に考えたいと思います。

## ◆2012年2月16日(木)【東京】 総評会館4F (新御茶ノ水 駅)

《時間》13:30~16:30 (13:10開場) / 《定員》 50名  
《参加費》5,000円/1人(前振込)

- ※お申し込み受付後、参加費のお支払に関するご案内と、会場案内図をFAXにてお送りします。
- ※領収証をご希望の場合には、お申し込み欄にて承ります(ご請求書の発行は承っておりませんのでご了承ください)。
- ※セミナーのキャンセルは2週間前までとさせていただきます。
- ※定員を超えた場合、お断りする場合があります。

-----  
【主催】新日本保険新聞社、株式会社ブレインマークス  
【お問い合わせ先】保険価値研究会 主宰：株式会社ブレインマークス

## お申し込み

	( )		( )