

ストレスなく、正々堂々と生命保険を販売できるようになる

購買型プロセスの
全体像がわかる
プレセミナー

貢献営業塾® (生保営業限定)



名古屋7期

全6回コースの初回限定版

30分拡大で
バージョンアップ

■こんな方におススメです。

- ✓ 基本に忠実にやっているのになかなか成果が出ない
- ✓ 最終的に商品比較になってしまう
- ✓ 自信を持って生命保険の必要性を語れない
- ✓ 行くところがなくなってきて、危機感がある
- ✓ 現在のマーケットだけでは、不安



実際に参加した方々の声

- この仕事に対して自信が持てるようになりました
- 保険マンとしての「あり方」を考えさせられました
- 圧倒的な面白さとお客様の為を貫いた考え方を学びました
- 正々堂々と100%お客様利益最優先と決める事が、一番の強みになるということが肚に落ちました

■主な内容

【購買型プロセスの全体像】

①見込み客リストとTELアポ

- ・ 100発100中TELアポの極意

②初回面談（プレアプローチとアプローチ）

- ・ 最初の5分で信頼を得るための技術とストーリー

③FF（ライフプランニング）

- ・ 共感を得る聴き方ではなく、共感が生まれる聴き方とは？

④設計の思想とオーダーメイドの基準設定

- ・ 競合がいなくなる究極のマトリックス表

⑤プレゼン（プロデュース）

- ・ 出口から考えると必要保障額ではなく〇〇保障額になる

⑥申込と紹介入手

- ・ 重要事項を物語ると紹介の連鎖が生まれる

※②～⑥は概論となります

講師紹介

小林 広之

Hiroyuki Kobayashi



売上アップコンサルタント

MDRT成績資格終身会員（16回登録）

コントリビューション株式会社 代表取締役

（ソニー生命 プレミアエージェンシー）

ライフプランナーという職業に感銘を受け、大手カタカナ系生命保険会社で18年間生保営業に携わる。ライフプランニングにこだわったコンサルティング営業で成績を上げ、数々の受賞歴とともにトップセールスとして活躍。

「従来の営業手法で苦戦する」周囲の営業マンの姿を見て、スキルだけではないマインドセットの重要性を感じ、独自に体系化した営業教育プログラムを開発。2017年より、営業の楽しさや働きがいを見出すための「貢献営業塾」を本格始動させる。

2018年10月15日（月） or 22日（月）

場所

PINETREEビル2階

名古屋市中区丸の内2-19-32

（地下鉄丸の内駅 4番出口徒歩1分）

定員

15名

受講料

10,000円（税込）

【再受講】

5,000円（税込）



お申込み・お問い合わせは、裏面をご覧ください

貢献営業塾（生保営業限定）

参加申込書

■日 時 2018年10月15日 or 22日 14:00～17:00

(受付13:40～13:55)

■場 所 PINETREEビル 2階 〒460-0002 名古屋市中区丸の内2-19-32

■受講料 10,000円（税込）/人 【再受講】 5,000円（税込）

(お支払方法はお申し込み後、ご案内致します)

会 社 名			
所 在 地	〒		
申込者氏名		T E L	
携 帯		E - m a i l	
☐ 初 受 講	☐ 再 受 講 (回 目)	受 講 日	☐ 10月15日 ☐ 10月22日

※初受講が再受講にレ点を入れて下さい

※受講日のどちらかの口にレ点を入れて下さい

●お申込者以外の参加者がある場合、ご記入をお願いします

氏 名	携 帯	E-mail

FAX送信先 >>> 052-684-4952

メールでもお申込みできます >>> info@lp-contribution.com

【会場・お問い合わせ】

コントリビューション株式会社

〒460-0002 名古屋市中区丸の内2-19-32 PINETREEビル

TEL 052-684-4951

フリーダイヤル 0120-50-8519

✉ info@lp-contribution.com



※ご記入いただきました個人情報は、セミナーご出席の確認ならびに弊社からの情報提供、サービス等のご案内にのみ利用させていただきます。