

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

二日間  
集中コース

# 貢献営業塾<sup>®</sup> (生保営業限定)



岡山1期

一生懸命やっているのになかなか成果に繋がらなかった方、このプロセスを身に付けると自信を持ってお客様に会いに行けるようになり、成果が出ます！

■ 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

料率改定に影響を受けない

見込み客に困らない

ストレスフリーになれる

使命感が沸き起こる

## ■ 主な内容

- 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
  - ・競争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

## 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。

日時

2018年11月29日(木) ~ 30日(金)

確定

一日目 13:00~18:00

二日目 8:30~17:30

場所

岡山支社 会議室

受講料

50,000円(税込)  
(再受講: 25,000円)

定員

先着12名

※営業所長は、オブザーバーとして参加可能です

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**11月29日**（木）～**30日**（金）  
一日目 13:00～18:00 二日目 8:30～17:30

■場所 岡山支社 会議室 ■受講料 50,000円（税込）/人  
【再受講：25,000円（税込）】

所属	岡山支社 第 営業所		
所在地	省略可		
申込者氏名		T E L	
携 帯		入 社 月 年 月	年 月
<input type="checkbox"/> 初受講	<input type="checkbox"/> 再受講（ 回目）	E-mail	@sonylife.co.jp

※初受講が再受講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、ご記入ください。

氏 名	携 帯	E-mail
		@sonylife.co.jp
		@sonylife.co.jp

FAX送信先 >>> **052-684-4952**

メールでもお申込みできます >>> [info@lp-contribution.com](mailto:info@lp-contribution.com)

【お問い合わせ】

コントリビューション株式会社（募集代理店）

〒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](mailto: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。