

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® (生保営業限定)



大阪2期

「やり方」よりも「在り方」に拘った研修です！
すぐに成果が出る保証はありませんが、永く続ける為の
“心構え”を手に入れる“きっかけ”には、なります！

■こんな方におススメです。

- ✓ 一定の成果は出ているが、さらに成長したい
- ✓ 競合にならない圧倒的なプロセスを身につけたい
- ✓ 自信を持って生命保険の価値を語れるようになりたい
- ✓ 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

本気で学びたい方、限定！

■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

講師紹介

小林 広之

Hiroyuki Kobayashi



売上アップコンサルタント
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

2019年7月22日(月) ~ 23日(火)

決定

一日目 13:00~18:00

二日目 8:30~17:30

場所

大阪LPC 15 階〇会議室

受講料

10万8,000円

(税込)

定員

先着10名

再受講：27,000円

(税込)

※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 2019年7月22日（月）～ 23日（火）

一日目 13:00～18:00 二日目 8:30～17:30

■場 所 大阪LPC 15階 0会議室 ■受講料 10万8,000円（税込）
《分割払い可》
【再受講：27,000円（税込）】

所 属	LPC 第 支社 第 営業所		
所 在 地	省略可		
申込者氏名		役 職	☐ ライフプランナー ☐ マネージャー（無料）
携 帯		入社年月	年 月
☐ 初受講	☐ 再受講（ 回目）	E - m a i l	@sonylife.co.jp

※初受講か再受講にレ点を入れて下さい

※役職のいずれかにレ点を入れて下さい

22日（月）18:30頃スタート（基本は参加をお願いします）

延長戦（懇親会） ☐ 参加 ☐ 不参加 ※いずれかにレ点を入れて下さい

【予算：4,000～5,000円程度、場所：研修会場周辺】

FAX送信先 >>> 052-684-4952

メールでもお申込みできます >>> 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

※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。