

2021年6月の三浦合宿から2年・パワーアップして宿泊研修を再スタートです

代理店内の研修では満足できていない方

**税理士
さんもぜひ!**

周辺知識より保険の知識が必要と感じている方

もう●●●●に唆されない・●●●を唆さない

保険コンサルタントのたしなみ

ロープレなんかさせません、保険に関係ない開拓方法もやりません

「なんでこんな保険を勧めたんだ！」と詰めよられたときに、自身をもってその理由を返答できますか？ 自分が勧めた保険商品が、乗合代理店の募集人であるなら、勧めるべきものではなかったなら？ 「保険商品のことをよく理解していませんでした」としか返答ができません。



《講師》松木 祐司
CFP®・1級FP技能士

もしも、その問い合わせが、お客様にアクシデントが起きてしまったときなら、もう取り返しがつきません。知識は礼儀はもちろん、無知は訴訟になってしまうかもしれないのです。そんな乗合代理店として押さえておくべき保険の常識が、共有されていない代理店さんも多い様です。募集人にとってあるようでなかった自分とお客様を護る保険ど真ん中の研修会です。お客様は、ほんとうの専門家のいる周辺知識よりも、私たちに保険の知識を求めているのです。

研修
スケジュール

自分とお客様を護る、保険商品の選択ポイントと活用法を共有しましょう。

1日目	13:00~ 17:30	オリエンテーション 損害保険の基礎知識	コンサルタントなら知っておくべき損害保険の基礎知識 乗合代理店なら案内すべき損保商品・案内してはいけない損保商品
		損害保険の差別化提案	事故対応のポイント・ドクターマーケットへの差別化提案
	17:30~ 19:00	チェックイン・温泉タイム	
	19:00~	懇親会または夕食	まん延防止等重点措置などが講じられた場合は夕食
2日目	6:00~	朝練・朝食	朝練は自由参加です。テーマは参加される方のご要望で決めましょう
	9:00~ 12:00	代理店なら知っておくべき お客様を護る生命保険活用術	「あなたに保険をお願いしてよかった」と、言ってもらえる コンサルタントになるために、各保険会社の商品ごとの機能と活用法
		昼食	
	13:00~ 15:00	代理店なら知っておくべき お客様を護る生命保険活用術・続	「あなたの提案など聞くんじゃなかった」と嘆かれない コンサルタントになるために、各保険会社の保全の注意点を解説
	15:15~	代理店・募集人のブランディング	自分の知らない人に自分を知ってもらうために
	16:15	解散	
16:30~	補習	補習は自由参加です。聞きたいこと・聞き逃したこと 知りたいことを知りたいだけ最大18時まで補習が可能です。	

あなたが乗合代理店になったメリットをお客様が享受するための必須研修です！

日時・会場	東海道新幹線・東海道線 熱海駅近郊ホテル 7月4日(火)13:00~7月5日(水)16:30の1泊2日
参加費	88,800円 / 再受講の方 66,600円 ご友人・カップルでお申込みで2名同室利用の場合5,000円割引 宿泊費(シングルユース) 夕食・朝食・昼食・入湯税込
	最少開催人数10名・定員25名様
お申込み お問合せ	https://matsuki-fp.com/