

法人契約にかわる高額マーケットの決定版！

明日から始められる

ドクターマーケット開拓まるわかり

保険税務の変更で、ドクターマーケットはこれまで以上に重要になります！

保険に携わる仕事でドクターマーケットを開拓するなら、誰も知らない知っておくべき周辺知識の完全理解で、ダントツ優位な差別化をはかりましょう。

これまでご好評いただいた「ドクターマーケット開拓セミナー」の内容を、一方方向ではなく、少人数の対話方式で、じっくりゆっくり、他では得られない差別化ノウハウをお届けします。



《講師》松木 祐司（マツキ ユウジ）
CFP®・1級FP技能士

ドクターマーケットという言葉が存在するように、ドクターは保険、投資用マンション、リゾート会員権、先物取引・証券営業マンなどから、ひっきりなしの営業攻勢を掛けられていて、営業マンにうんざりされている方がほとんどといえます。そのような状況のなか、保険営業マンとして参入しても門前払いをされるのは目に見えています。しかし、ドクターは肝心なことが誰からも案内されていないという側面もあるのです。「営業マン」としてではなく「コンサルタント」として、ドクターに無二の存在となる周辺知識の習得と、ドクターに必要な保険の専門知識を中心に、開拓方法のエッセンスを深くじっくりご提供させていただきます。

独自の理論と分析で、価値ある保険商品の選別と保険の効果を高める活用法の提案に取り組む。主に、ドクターのライフプラン実現のためのコンサルティングや、経済誌・医院経営雑誌、各種セミナーを通じた情報提供・保険営業マンの教育研修にも取り組んでいます。

- ・出演
テレビ東京「お金の達人」 TBSラジオ「生島ヒロシのおはよう一直線」
・寄稿 取材協力

- Doctor book 「医院経営のリスクマネジメント」 THE 医院開業「お金の話し」 アポロニア2 1「医院経営のリスクマネジメント」
- 日本歯科新聞「妙薬・効薬・特効薬」 ドクターズキャリアマガジン クリニックマガジン 企業実務 日経おとなのOFF
- 週刊東洋経済 週刊エコノミスト 週刊ダイヤモンド 日経トレンディ プレジデント 他
- ・著書
生命保険のありえない裏ワザ
FPスキルアップシリーズ ドクターマーケット開拓編 他

| | | |
|--------|----------------------------|--|
| 10:00~ | マーケットの概要 マーケットの概要分析 | ドクターマーケットをやるなら押さえておくべき基礎知識 ドクターマーケットの収益構造と高収益のクリニックを見極めるポイント |
| | 昼食 | |
| 13:00~ | 開業医のリスクマネジメント | コンサルタントが不在なワケ だれも知らないドクターへのリスクマネジメントの提案 開業による生活環境の変化と具体的な対策 医師賠償責任保険～診療報酬の補償の解説 |
| | 休憩 | |
| 15:15~ | ドクターマーケットへのアプローチ | アプローチにおけるドクターマーケットの特性と具体的アプローチ |
| | 休憩 | |
| 17:30~ | ドクターマーケットへの提案 医療法人の周辺知識 | ライフプランCF表からの課題と生命保険提案 医療法人への差別化アプローチ 医療法人化のメリット・デメリットの検証と演習 |
| 20:00 | 解散 | |

正面突破のドクターマーケット開拓、遠回りのアプローチは一切なし

| | | |
|-------|---|----------------------|
| 日時・会場 | ① 4月4日(木) 10:00~20:00・東京都内の会議室にて ② 5月10日(金) 10:00~20:00・東京都内の会議室にて | |
| 参加費 | 68,000円(税別) 再受講の方33,300円(税別) | |
| 申込方法 | お問い合わせフォームに、ご希望日を指定のうえセミナー参加希望と送信下さい。 | |
| | https://matsuki-fp.com/ | 最低開催人数5人 最大受け入れ人数12人 |

これまでセミナーに参加された方の声をご覧ください

| |
|---|
| 業界に入ってから最も有意義なセミナーでした。金のクマデを手に入れられたと思えました。 |
| ドクターマーケットの詳細をここまで教えていただいたことがなく、とても興味深くお話を聞きました。 |
| 色々セミナーなどで学んできましたが、初めて特性について知る事ができました。 |
| ドクターマーケットの特殊性を教えるセミナーは多いが、数字をベースに内情等をうまく挟んで、非常に分かりやすく、新規ドクターについても、既存のドクターのお客様についても新たなアプローチができるのでは?と思います。 |
| 色々なドクターマーケットに関する書籍を読みましたが、それらの本と比べると内容が細かく分析されており、松木先生の実体験に基づいた話ですぐに実践に生かせるのではと思いました。 |
| 松木先生の書籍も読んでいますが、改めて、すごい分析力だと思えました。現在、既契約の歯科（医療法人）から、追加契約の話が出ているので、本当に今日話を聞いてラッキーでした。今まで、多少勉強してきたつもりでしたが、ほとんど全く知らない内容でしたので、本当に為になりました。 |
| 日常販売している商品の取扱い規定等、気がついていない所が有り、非常に参考になりました。 |
| 最初、テキストを拝見した時は、生保の話が全くないので大丈夫かと思いましたが、全く知らない話が満載で面白く聞かせて頂きました。 |
| 医師に対するリスクマネジメントは、初めて具体的な話が聴けて、非常に参考になりました。 |
| 生命保険よりも直接本人に喜んでいただけそうな制度の話ばかりで有益でした。ありがとうございました。 |
| 全く予想外の内容だったのでびっくりしました。 |
| ドクターにとって何がリスクになるのか良くわかりました。その上で、どんなアプローチが可能なのか考える大きなヒントをいただけたような気がします。 |
| どれをとっても経営者でもあるドクターにとっては、非常に重要なファクターである事なので、この知っている様で知らない、又は、間違っって認識されている事をお話をする事が出来れば良いだろうなと思いました。 |
| 今日初めて知った。早速、ドクターに話をしてみようと思う。 |
| ■■■■■■■■■■で、■■■■地域を狙い撃ち戦略は実践したいと思いました。 |
| セミナーの効果で保険料160万円が契約に、生保も相談したいとドクターが言ってくれています。 |
| シミュレーションが凄かったです。 |
| 5つのアプローチ方法が具体的でとても勉強になりました。 |
| ドクターマーケットの基礎的な事柄からアプローチ方法まで、とてもわかり易く、明快な説明でマーケット開拓に必要な知識をマスター出来た様な気になれる程の素晴らしい講義でした。 |
| 一番参考になったのは、受付突破の方法です。具体性があり、効果がありそうです。■■■や■■■という言葉もお恥ずかしながら知りませんでした。ぜひ使ってみます。 |
| 特に飛び込みやテレアポについては、今までほぼ行った事がなかったのですが、紹介営業よりもやり易い感じを得られました。まだまだやっていけるアプローチの方法が有ることに気づかせていただき大変感謝しております。 |
| 目の付け処がすごいと思います。保険料の累計の考え方は、目からウロコでした。利回り換算して月10万の保険料で試算の話は考えた事ありませんでした。選択肢があるからコンサルタントが要るは名言です。 |
| 特に断りに対する応酬もご披露いただき参考になりました。 |
| 自分の実体験で話をしているので、ふとした話材にも重みがある。■■■■■■■■■■認定のフックで開拓しようと思った。 |
| 資料が分かりやすくなるように作られていて、とても良かったです。また、実際にDr. と話しをしている様なトークを随所にあって、多くのメモをとりました。 |
| 本当に勉強になりました。そして、とても刺激になりました！飛び込み時の受付の突破方法、すごいです！ |

もっとじっつくり、少人数の対話型で理解を深めましょう