

ノウハウの共有
専用商品のご提供
表彰制度で



ロープレなんかさせません
遠回りな開拓方法もやりません
保険募集人としてのスキルの向上を

明日から始められる

ドクターマーケット開拓



《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、営業マンには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訪問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。

- ・ 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
- ・ 著書：お客様を護る生命保険活用術 FPスキルアップシリーズ ドクターマーケット開拓編 他

チャレンジ・リベンジ

- ・ 法人に変わるマーケットを模索している方
- ・ ドクターマーケット開拓に苦戦している方
- ・ ドクターマーケット開拓をリベンジしたい方

是非！お・こ・し・く・だ・さ・い！

ドクターはコンサルタントのあなたが訪問するのを待ちわびています

乗合代理店の方には、医師・歯科医師協同組合の専用商品の取り扱いのご案内をさせていただきます。生保専業・直販の方へ、生命保険推進プロモーションのご案内をさせていただきます。

11:45	開場	
12:00~	ドクターマーケットの概要	ドクターマーケットをやるなら押さえておきたい基礎知識
14:15~	開業医のリスクマネジメント	コンサルタント不在・放置されている開業医のリスクマネジメントの理解
16:45~	ドクターマーケットへのアプローチ	開業医へのドアノックポイント・医療法人へのアプローチのポイント他
18:30~	生命保険推進プロモーション	日本医科歯科協同組合のセールスプロモーション参加へのご案内
19:00	解散	

ドクターマーケットの敷居は高くありません、これが分かればバリアフリーです！

日時	6月22日(水) 11:45開場 12:00~18:45		
会場	熊本市内の会議室		
参加費	会場参加 38,000円(税込)	ZOOM参加	48,000円(税込)
募集人数	会場参加 先着20人	ZOOM	30人
申込方法	下記HPのセミナー情報からお申込みをお願いいたします		
	https://matsuki-fp.com/		

これまでセミナーに参加された方の声をご覧ください

いくつもセミナーを受講しましたが、保険業界にはいって最も有意義なセミナーでした。
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。
色々とセミナーなどで学んできましたが、初めてドクターマーケットの特性について知る事ができました。
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いました。本当に今日のセミナーに参加してラッキーでした。今まで、勉強してきたつもりでしたが、ほとんど知らないことばかりで本当に為になりました。
日常取り扱っている保険商品なのに、気がついていない所が有り非常に参考になりました。
全く知らない話が満載で面白く聞かせて頂きました。まだまだ有効なアプローチ方法があることに気づかされました。
ドクターマーケットの損害保険の話は、初めて具体的で驚く内容の話がもりだくさんで非常に参考になりました。
HPの掲載を切り口に開拓していましたが、そんなことをしているのが馬鹿らしくなりました。本当にドクター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。これまで高額なドクターマーケットのセミナーをいくつも受講しましたが、まったく役に立ちませんでした。今日のセミナーは実践的で明日から試してみたい内容ばかりでした。これまでの受講したドクターマーケット開拓のセミナーのなかで1番だと思えます。
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ある開業医にとっては、非常に重要な話なので、今日の内容を十分に理解し間違えて認識されているドクターにお話をする事が出来れば良いだろうなと思いました。
今日初めてたくさんを知りました。早速、ドクターに案内してあげなければならないと使命感を感じました。
損保ドアノッカーすごい、医師協同組合専用商品もすごいです。他のセミナー講師では教えられない内容だと思います。
今日は再受講で参加しましたが、前回のセミナーの効果で保険料160万円が契約に、生保も損保もすべて私に相談したいとドクターが言ってくれています。
さまざまな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からアプローチ方法まで、とてもわかり易く明快な解説で必要な知識をマスター出来た様な気になれる素晴らしいセミナーでした。
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。また、飛び込みでもその提案内容が刺されば確かに効果的な営業手法だと思います。ぜひ使ってみます。
飛び込みやテレアポは、これまでやった事がなく紹介がいちばん有効と思っていたのですが、紹介営業よりも自分で行動を管理でき易いと感じました。
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。
ドクターだけではなく、富裕層に共通する生命保険の提案方法を理解できました。選択肢があるからコンサルタントが必要なんだというフレーズにシビれました。
具体的アプローチで、断りに対する応酬話法までもご披露いただき大変参考になりました。
自分の実体験で話をしているので、ふとした会話にも真実味があります。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。
ドクターへの訪問は「夏でもスリーピースを着ていけ」というセミナーとは真逆のお話でびっくりしました。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！自分たちの本質・存在意義その通りだと思います。ドクターに気に入られる御用聞きになるのではなく、必要とされる代わりの効かないコンサルタントになります。

じっくりと、理解を深めていただくために、
少人数の対話型で、その都度の質問も可能です。
ぜひ、ご参加下さい！