

ドクターマーケット開拓セミナーの決定版！ご希望にお応えして2年ぶりに開催いたします！

ノウハウの共有
専用商品のご提供
表彰制度までご案内

**完全
バックアップ**

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を提供

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、ドクター達は保険、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ます。

そのような状況のなか、保険営業マンとしてアプローチをしても門前払いをされるのは目に見えています。

しかし、ドクターに必要な情報を案内できる保険コンサルタントはほとんどおらず、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ります。ドクターは信頼できる保険コンサルタントを欲しています。「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ご提供させていただきます。

- ・取材協力 セミナー：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」 企業実務ドクターズ キャリアマガジン クリニックマガジン ドクターズ・チャート M3 日経おとなのOFF 週刊東洋経済 週刊エコノミスト 他
- ・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

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も！

保険営業マンが理解していない、ドクターに必要な保険を理解すれば、ダントツ優位な差別化提案で、あなたがドクターのOWN・エージェントに！

9:30	開場	
10:00~	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
12:00~	昼食	お弁当をご用意させていただきます
13:00~	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
15:00~	ドクターへの生命保険の提案	保険商品選択とアプローチのポイント
17:00~	セミナー開催に向けて	これまでドクターに行ってきたセミナーの解説とパワーポイントの提供

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・会場	10月23日(水) 10時~19時 名古屋駅近郊会議室	
参加費	88,000円	再受講の方は割引あり
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

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をここまで詳細に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いました。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、本当に今日の話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、ほとんど知らない内容でしたので、本当に為になりました。
医師に対するリスクマネジメントにつて、初めて具体的な話が聴けて非常に参考になりました。
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、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番だと思います。
ドクターにとって何がリスクな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。
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、間違ってい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。
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、とてもわかりやすく、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。
自分も保険を売ることを目的としてドクターを唆すのではなく、万一が起こってしまったドクターとご家族を守る提案をしなければならないと感じました。
飛び込みやテレアポは行った事がなかったのですが、紹介営業よりもやり易いのではと思いました。
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。他業種に比べ業績変動の少ないクリニックにほんとうに必要な保険とは何かを考えさせられた。
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が随所であって、多くのメモをとりました。
本当に勉強になりました。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！