

ドクターマーケット開拓セミナーの決定版！ご要望にお応えして医療法人編を開催いたします！

ノウハウの共有  
 医師専用商品の解説  
 ドクターへの保険提案法！

**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

**医療法人編！  
 アプローチ編！**



《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前に、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。

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、ドクターに必要な保険の手続き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るのです。

とくに、医療法人化で必要となる保険の手続きが、案内されずに放置されているドクターが多いようです。医療法人化のメリットをいかに、デメリットを補うためには、保険コンサルタントの提案が重要なファクターとなります。

ドクターにとって無二の存在となる保険提案を共有しましょう。

- ・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21「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 ドクターズ・チャート 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 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  
 保険営業マンは誰も理解していない、ドクターに必要な保険の情報を吸収してダントツ  
 ツ優位な差別化提案でドクターのOWNエージェントに！

9:15	開場	レジメ	
09:30~	ドクターマーケットの概要	①	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
10:30~	開業医のリスクマネジメント①	②	最も身近な補償「医療事故」と社会保険・状況の変化に対する影響と備え
11:30~	開業医のリスクマネジメント②	③	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
12:30~	昼食		
13:10~	ドクターマーケットへのアプローチ	④	アプローチ方法とポイント
14:30~	医療法人	⑤	医療法人の概要とコンサルポイント
16:00~	生命保険提案	⑥	開業医・医療法人への生命保険提案
17:30	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・会場	2月19日(木)9時30分~17時30 福岡
参加費	98,000円(税込み)
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。
	<a href="https://matsuki-fp.com/">https://matsuki-fp.com/</a>