

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東京で追加開催いたします！

ドクターに売りたい保険が売れる優績営業マンを目指しますか？
ドクターが求める有能な保険コンサルタントを目指しますか？

保険コンサルタントとして正面突破の

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

ドクターは、保険、証券、投資用マンション、リゾート会員権、先物取引などから、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しても、門前払いをされるのは目に見えています。しかし、開業と同時に加入すべき保険さえも案内されていないドクターも多いのです。医療法人化の設立でも肝心なことが誰からも案内されていません。

売りたい保険を売りつけるのではなく、ドクターに必要なリスクマネジメントのコンサルができる無二の存在となる保険コンサルタントを目指しましょう。

・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、
ダントツ優位な差別化となるドクターに必要な保険の良識を理解しましょう。

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		お弁当をご用意させていただきます
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
16:30~	生命保険提案	⑥	開業医・医療法人への生命保険提案
18:00	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・会場	4月24日(金)9時30分~18時00 東京	
参加費	98,000円(税込み)	再受講48,000円
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/	