

ドクターマーケット開拓 まるわかり I N 東京

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。



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ります。「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深くじっくりご提供させていただきます。

《講師》松木 祐司 (マツキ ユウジ)
CFP®・1級FP技能士

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
お客様を護る生命保険活用術（近代セールス社）
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	7月18日(木)~7月19日(金) 金沢駅近郊の会議室にて
参加費	68,000円(税別) 再受講 34,000円(税別)
申込方法	HPのお問い合わせフォームからお申込みをお願いいたします。

<https://matsuki-fp.com/>

最低開催人数5人 最大受け入れ人数15人