

損害保険の契約は、ビックリするほど首をかき上げてしまう契約があふれています

ソリシターは教えてくれない
損害保険の差別化提案

知るわかれ!!

生保は立ち技・損保は寝技
これから始まるあなたの最強伝説!

もっとも身近な周辺知識

損保で営業支援 * 開校



《講師》松木 祐司 (マツキ ユウジ)
CFP®・1級FP技能士

生命保険の募集人は、税務や信託、資産運用などさまざまな周辺知識の勉強をされています。とても素晴らしいことだと思います。しかし、それらの本当の専門家はいて認知もされているのです。

一方で、乗合代理店にいるのに、損保のことはからっきし という方が多いようです。気象災害が激しさを増し、パンデミックやせまりくる大震災など、リスクマネジメントの提案はこれまで以上に重要となるなかで、お客様にとって、リスクマネジメントの専門家はあなたしかいないのです。

- ・ 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 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

チャレンジ・リベンジ

- ・ 代理店へ転籍予定の方
- ・ 乗り合い代理店に所属している方
- ・ あらたな開拓方法を模索している方
- ・ お客様から信頼されるコンサルタントを目指す方

苦手意識を持つ前に・お・こ・し・く・だ・さ・い・!

完全バックアップ

お客様を完全にバックアップするには、損害保険の技術は必須です。売りたいものを売るのではなく、お客様に必要な知識の習得をしませんか？

13:00~	損害保険の概要	今さら聞けない損害保険の基礎知識
	保険会社の商品特性	こんなに違う保険会社の商品内容
	本当の意向履歴	お客様と自分を護る商品提案
	はじめての事故受付	事故対応の勘所
~17:00	生保 四方山ばなし	危険があぶない差別化提案

損害保険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

参加費

申込方法

詳細は近日公開