

保険代理店は変わる時が来ている。社長が変われば全てが変わる。

創風会〈年間テーマ〉これからの時代の代理店の変わり方

5月の勉強会

売るのをやめると 商品は売れ出す

● 創風会
～お客様支援で勝ち残る保険人の会～

開催日：5/14（月）

18：30～20：30

※終了後、懇親会を準備していますのでご予約下さい（要実費）

● 価値創造が勝ち残りのポイント

- これからどう変わればいいのか
- 新しい代理店価値を創り出す方法
- お客様が求める価値にあわせると、勝手に保険がついてくる。
- 気付く代理店が、勝ち残る代理店

【創風会とは】

保険代理店・FPが、顧客の問題解決をするための知識と、ソリューションを持つことで、将来にわたり価値ある代理店として勝ち残ることを目的とした会です。

会場地図



地下鉄「中央線」堺筋本町駅下車徒歩約5分
地下鉄「堺筋線」堺筋本町駅下車徒歩約5分

- 会場：大阪産業創造館（5階研修室D）
大阪市中央区本町1丁目4-5
 - 参加費：3,000円
 - 事務局：(株)ユニバーサルホールディングス
マネジментジム事業部
- URL：<http://www.aru-aru43.com>



【講師】株式会社 ユニバーサルホールディングス 代表取締役 北野明信

従業員1000名を超える繊維製品製造会社の経営者の息子として生まれ、何不自由すること無く育ち、大学卒業後、父親と同じ職業を嫌い保険会社に就職。昔ながらの慣習に拘る大企業の硬直性に問題があると感じ、23歳で独立し代理店ビジネスを始め他の営業マンとは一線を隔した営業手法で業績を伸ばす。26歳の時、親族の裏切りから父親の会社が倒産の危機に陥ったため、債務整理の責任者として入社し10年の歳月をかけ倒産させること無く処理する。この間、人の心の急激な変化に衝撃を受けどん底を味わうも、どのようにすれば他人に頼ることなく、企業を守り伸ばすことが出来るのかを研究し独自の、「天邪鬼マーケティング理論」を完成させる。現在は、金融コンサルティングをはじめ、中小企業の経営に関する相談に応じ、コンサルティングした会社は、400社を超える。

5月14日 創風会～お客様支援で勝ち残る保険人の会～参加申込書

フリガナ

御社名

役職・お名前

〒 -
住所

TEL (- -)
FAX (- -)

E-mail

@

参加申込は、FAX 072-278-4322

(お問合せ) TEL: 072-278-4311
担当 吉崎