定員２４名

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

９月の勉強会

手数料ポイントに左右されない
代理店経営方法とは

● 創風会
～お客様支援で勝ち残る保険人の会～

開催日：9/10（月）

１８：３０～２０：３０

※終了後、懇親会を準備していますのでご予定下さい（要実費）

●経営者が会社の方向をきめる！

■代理店の社長は真の経営者になれ
■自らが自社の方向性を決める
■着地点を決めると自分が変わる
■誰のために事業をするのか
■お客様と事業者

【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：　㈱ユニバーサルホールディングス
マネジメントジム事業部
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。

９月１０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
〒　－　　TEL（　－　－　）
住所　　FAX（　－　－　）
E－mail　　@

参加申込は、ＦＡＸ　072－278－4322

（お問合せ）TEL：072-278-4311
担当　吉崎