

今、大阪が熱い

全国版 拡大セミナー

定員 50 名
定員になり次第締切

～手数料率は下がっても収益は5倍になる～

保険代理店100年経営とは

●日時 10月13日(土)

13:30~16:30(開場13:20)

※セミナー終了後、懇親会を開催しますので是非ご参加下さい(実費)

●会場 大阪産業創造館
大阪府中央区本町1丁目4-5



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

●参加費 3,000円

●主催 (株)ユニバーサルホールディングス

●共催 創風会～お客様支援で勝ち残る保険人の会～

■講師プロフィール■

北野 明信 (きたの あきのぶ) 経営コンサルタント

株式会社ユニバーサルホールディングス 代表取締役

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。

■セミナープログラム■ (抜粋)

第1部、環境認識編

保険会社はなぜそんなに急ぐのか

- 1、保険会社の経営状況は悪化する
- 2、大企業の現在の動きから見えるもの
- 3、保険会社を取り巻く環境
- 4、大本営発表を続ける保険会社経営陣
- 5、代理店が知っていた保険会社とは違う
- 6、付けの大半はリテール代理店へ
- 7、なぜ、ディーラーに自動車新規で負けるのか
- 8、保険代理店が生まれた生い立ち
- 9、代理店の主戦場の中小企業は激減する
- 10、中小企業金融円滑化法終了後の混乱

第2部、志編

これからの保険代理店の変わり方とは

- 1、5年後の手数料率と日本の経済環境
- 2、保険会社の代理店対応策
- 3、代理店には強みがいっぱいある
- 4、保険と一般の商品の違い
- 5、勘所に気づくと代理店は有望ビジネス
- 6、志を持つものだけが勝ち残る
- 7、仕事をするために作業をやめる
- 8、商品の価値を上げる方法

第3部、収益拡大編

保険を売らずに契約を獲得する

- 1、こちらからどうすれば良いのか
- 2、川上にポジションを変えると収益は5倍になる
- 3、引き寄せ型営業で「売る」から「売れる」へ
- 4、砂漠で砂を売る営業のプロと水を売る素人
- 5、売ろうとしないのに保険が取れる不思議
- 6、人事労務問題が追い風を創る
- 7、長期火災解約コミッションバックを取り返す
- 8、天邪鬼マーケティング具体例
- 9、銀行や土業に勝る代理店のポジション

* お申込み

FAX : 072-278-4322

(ご記入の上このままFAX下さい)

* お問い合わせ

mail : info@aru-aruru43.com

URL : <http://www.aru-aruru43.com>

会社名	お名前	(フリガナ)	役職
〒 -		TEL (-)	
		FAX (-)	
		E-mail (@)	
ご同伴者様	会社名 お名前	懇親会 の参加	セミナー終了後、情報交換を兼ねて懇親会を開催します。(要実費) 懇親会に ・参加する <input type="checkbox"/> ・参加しない <input type="checkbox"/>