

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 ~ お客様支援で勝ち残る保険人の会 ~

12月の勉強会

決算書アドバイスが 代理店の価値を上げる

中小企業経営者を支援する。それは決算書を読むことから始まります。来春の金融円滑化法期限切れによって中小企業の経営環境は激変する可能性があります。

開催日：12/10(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)

簡単な決算書の読み方

- お客様の将来が読むことができる
- 預かった決算書コピーで、お客様の考える欲しいものがわかる。
- 決算書で力を入れるポイントが違う
- 決算書は営業切り口の宝庫

【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志の会です。

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E)
 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
 マネジメントジム事業部

URL：<http://43up.webuni.jp/>



【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年の歳月を掛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。

12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

〒 -
 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