

# 保険代理店の変革戦略 売る！から「売れる」への転換

簡単に売上を伸ばすことのできない時代に、従来の販売手法を強化することで売上を上げようとするのが一般的になってきているからこそ、新しい仕組みに勝機が生まれる。

12月9日(月)

18:30~20:30

## ●競合のいないところにシフトする

- 押しではなく、引きで営業する
- 欲しいものにフォーカスする
- 欲しいものを貰って嫌な者はいない
- 欲が収まると、お客様は平常心になる
- 保険は誰にでも必要な商品
- 名刺で切り口を創る

### 2分化される所得層

1億総中流と言われた日本の所得層は急激な変化により、2分化され、終身雇用制・年金制度も、その基礎を失いつつあります。その結果、今までの価値観が崩れ新しい価値観へと変わろうとしています。この変化を先取りする経営者と、今のまま変わろうとしない経営者では、今後の明暗を大きく分けることとなります。

講師：北野明信（経営コンサルタント）

（株）ユニバーサルホールディングス 代表取締役

大手繊維製品製造会社の経営者の息子として生まれ、大学卒業後保険会社に就職。慣習に拘る大企業の硬直性に問題を感じ23歳で独立。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。この間人の心の急激な変化に衝撃を受け、他人に頼ることなく、企業を守り伸ばす方法「志マーケティング理論」を完成させる。コンサルティングした企業は、400社を超える。

- 会場：大阪産業創造館  
大阪市中央区本町1丁目4-5
  - 参加費：3,000円（オブザーバー参加）
  - 主催：創風会
  - 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  
堺市中区深井清水町4022-2
  - 電話：072-278-4311  
担当：吉崎良一
- URL：<http://43up.webuni.jp/>

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

### 【創風会とは】

中小企業が、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企業として勝ち残ることを目的とした志の会です。

12月9日 経営革新実践スクール 売る！から「売れる」への転換 勉強会 参加申込

フリガナ

御社名

役職・お名前

〒

-

TEL (

-

-

)

住所

FAX (

-

-

)

E-mail

@

参加申込は FAX番号 072-278-4322

お問い合わせは TEL072-278-4311 担当 吉崎 まで