

《20年の歴史と延べ6,000名参加の実績》
【サバイバルセールス・トレーニングセミナー】開催のご案内

東京で既に6,000名以上に受講いただいている、あの『サバトレ』が、フルバージョン(2日間)で名古屋開催・決定!! 以前に大阪や名古屋で『サバトレ』を受講された方には、再受講のチャンス! (しかも、セミナー会員なら無料!) セールスプロセスの全てにおいて、ストレス無く見込客の信頼を醸成し、長期的な信頼関係のなかで生保営業の核である見込客を“ストック”する構造を「当社オリジナル営業技術満載の具体的なセールストーク」を学ぶ中で理解できます。ぜひご同僚をお誘い合わせの上、ぜひ積極的にご参加下さい。

ドクターや法人のアプローチにも役に立つ“最新アプローチトーク”もご紹介します!

【研修カリキュラム】

- お客様・営業ともにストレスフリーな営業の構造とは? ●潜在ニーズではなかった!? “購買プロセス”という考え方
- 見込客の創り方・育て方 : ●和やかなファーストアプローチ(FA)に持込むための TEL アポ技術
- 営業が『伝えたい』情報を見込客が『知りたい』情報に変換する技術 ●お客様が加入し易い保険設計とは
- 顧客の意思決定をスムーズにさせる『争点定義理論』 : ●ストレスの無い“フィットクロージング”とは?
- 紹介入手の手順と技術 ●営業すればするほど、見込客が増える仕組みづくり

【配布資料 / 配布ツール】

- ☆各プロセスの目的・ポイントが整理されたテキスト ☆各プロセスの技術解説付きトークスクリプト (台本)
- ☆アプローチトークデモ CD ☆活動管理ツール雛形

- 日 時 : 平成 29 年 5 月 2 日(火) 10:30~18:00(受付 10:15~)
- : 平成 29 年 5 月 3 日(祝) 9:00~16:30
- 場 所 : イオンコンパスの名古屋駅前会議室 Room A+B
http://www.aeoncompass-kaigishitsu.com/nagoya/access/
〒453-0015 愛知県名古屋市中村区椿町 18-22 ロータスビル 5 階 TEL 052-451-1800
- 参加費 : 108,000 円(税込) ※お振込み手数料は皆様にご負担いただいております。
(2 日間弁当含む) (再受講: 32,400 円(税込) RML 倶楽部セミナー会員 : 無料<弁当代 3,000 円(当日)>)
下記銀行口座にお申込から 10 日以内にお振込みください。(カード払いご希望の方は当日受付でも可)
三井住友銀行 三田通支店 普通口座 7930625 (株)セールスエデュケーション・ラボラトリー
- 申込方法 : 当社ホームページまたは下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込ください。
http://www.se-labo.jp/private/sales_seminar/saba_nagoya201705.html
※定員(60名)になり次第、締め切らせていただきます。
- お問合せ : (株)セールスエデュケーション・ラボラトリー 担当:西川・須田 TEL. 03-5782-8633
当日連絡先: 090-3499-4470(西川)

【講師】清水英孝 RML(株) 代表取締役

近畿日本ツーリスト、プルデンシャル生命保険を経て、(株)リスクマネジメント・ラボラトリーを設立。現在、保険販売・金融仲介業、教育事業、人材派遣業の3社を傘下に抱え、18支店で全国的な営業展開を推進する。個人の営業実績としては、生保業界に参入以来26年間連続MDRT会員(終身会員)。トップオブザテーブル4回、コートオブザテーブル6回達成。生保営業パーソンの教育にも注力し、1996年「サバイバルセールストレーニングセミナー」を立ち上げ、以降多数のセミナー・研修を実施。

参加申込書 (5/2・5/3 短期サバトレ名古屋セミナー) 太枠内は必須項目です

参加区分	() 初めて参加	→ 108,000 円	() 一括払い	銀行振込 ・ クレジットカード払い(当日払い)
	() 再受講	→ 32,400 円	() 分割払い	(お支払回数 2回・3回・6回・10回・12回)
RML 倶楽部セミナー会員は再受講無料		分割ご希望回数に○をつけて下さい。クレジット契約書をお送りします		
フリガナ お名前	印	Eメール	@	
会社電話	() —	携帯電話	()	—
会社名	ソニー生命保険(株)		支社名	
RML 倶楽部セミナー会員 No.	ご紹介者	支社名:	お名前:	