Risk Management Laboratory

～安定した業績を上げるヒントがここにあります～

サバイバル＆ステップアップ／セミナー

無料見学会・オリエンテーションのご案内

安定した業績は、安定した精神状態を生み出します。
また、生産性の高い仕事は、より高品質な仕事に発展します。トップセールスパーソンに共通する営業手法を科学的に分析し、生保営業の黄金律を構築しました。体系化したノウハウ・営業技術を具体的なトークとともにご紹介致しますので、どなたにでもわかりやすく、実績に直結します！
まずは見学会にご参加頂き、ご自身でご体験下さい。（※見学はサバイバル、ステップアップ各1回でお願いします。）

サバイバルセールス・トレーニングセミナー

2日間コース

セミナープログラム

1. セールスプロセスの重要性 ＆ 生保営業の全体像
2. 顧客購買心理 ＆ 見込客発見
3. TELアポ ＆ 反対処理
4. サプライズ理論 ・ ファーストアプローチ
5. ファクトファインディング
6. プレゼンで失敗しないためのプランニング
7. プレゼンテーション
8. クロージングの新しい考え方 ＆ 反対処理に代わる新技術
9. 証券確認 ＆ 紹介入手
10. アフターフォロー ＆ マーケティング

無料見学会実施日

オリエンテーション 8月9日（木） 大会議室（6F）
紹介をもらえる生保営業とは（各セールスプロセスのポイント）

ステップアップ・トレーニングセミナー

全11回

セミナープログラム

1. アッパーマーケットの考え方／オリエンテーション
2. 決算書の100%活用術
3. 変額商品に強くなる『保険営業に不可欠な資産運用基礎知識』
4. 総合資産コンサルティングのすすめ －富裕層への問題解決の視点－
5. ドクターの壁を乗り越える為に欠かせない基礎知識
6. ドクターマーケットの攻略法
7. 相続問題で顧客の信頼を得るための基礎知識
8. 経営者の関心が薄いからこそ、チャンスがある福利厚生制度
9. 事業承継はオーナー経営者が抱える最大の関心事
10. 法人ニードセールスと法人アプローチ①
11. 法人ニードセールスと法人アプローチ②

無料見学会実施日

第10回 7月11日（水） 大会議室（6F）
法人ニードセールス と法人アプローチ （1）
第11回 7月17日（火） 大会議室（6F）
法人ニードセールス と法人アプローチ （2）
第１回 9月11日（火） 大会議室（6F）
アッパーマーケットの考え方/オリエンテーション

会場・時間・申込み方法

◇場　　所 ：きゅりあん （品川区総合区民会館） 東京都品川区東大井5-18-1 （JR大井町より徒歩1分）
TEL 03-5479-4100
◇時　　間 ：18：15～20：45 （受付 18：00から）
◇申 込 み ：当社ホームページ、もしくは下記申込書にご記入の上ＦＡＸにてお申込み下さい
※会場の都合上、満席になり次第、締め切らせて頂きます。

無料見学会・オリエンテーション のご案内

ご希望日
☐ サバイバルセールス・トレーニングセミナー　　月　　日
☐ ステップアップ・トレーニングセミナー　　月　　日

氏　名　　連絡先 ☐会社・ ☐携帯・ ☐自宅 （　　）　　－

会社名　　紹介者

E-mail　　@

<当社の個人情報の利用目的>
当社は、研修会･セミナー、倶楽部会員申込書（FAX,メールも含む）、研修アンケートにご記入頂いた個人情報を、研修会・セミナー、RML倶楽部運営のため、および受講者の皆様に対して適切な管理を行うため、さらに研修会・セミナー後、内容に関連するトピック、関連講座の案内を送付するために必要な範囲で利用するほか、業務遂行のために業務委託先等に提供を行うことがあります。また、利用目的を変更する場合には、その内容をご本人に対し書面等により通知します。

〒140-0002 東京都品川区東品川2-2-20 天王洲郵船ビル14F　　担 当 ：須田・西川
TEL 03-5782-8633　FAX 03-5782-8523　URL http://www.se-labo.jp/
RMLグループ　株式会社セールスエデュケーション・ラボラトリー

無料見学会 申込書送付先　FAX 03−5782−8523