

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

セミナープログラム

2日間コース

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 2020年5月11日(月) 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

[セミナープログラム] 全11回

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. 富裕層ビジネスに不可欠な証券知識 -なぜ投資信託で損をしてしまうのか-
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. 富裕層のコンサルティングに欠かせない「教育プラン」
8. 相続問題で顧客の信頼を得るための基礎知識
9. 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
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1回 2020年5月12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
- 第10回 2020年7月16日(木) 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 2020年7月22日(水) 大会議室(6F)
法人ニードセールスと法人アプローチ(2)

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 会社・ 携帯・ 自宅

連絡先 () -

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 天王洲オーシャンスクエア14F 担当：上原・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