

情報発信型営業スタイルへの転換の勧め

保険営業の構造改革を提案する

4回シリーズ

講師 平野 浩氏 (株式会社イー・メディア代表取締役)



2009年
12月21日
(月)
18:30~20:30
BIZ 新宿

第1回 / 営業を勘違いしてとらえていないか

販売商品によってそれぞれ営業スタイルは異なるという考え方が昔からあるが、それは間違っている。有形商品でも無形商品でも営業は不変である。店頭販売でも訪問販売でも営業の基本は何も変わらない。そのように考えたとき、保険営業で欠落しているのは「集客」の概念である。一握りのセールスパーソンが集客に重点を置いた営業を展開して成功しているのにほとんどのセールスパーソンが集客を忘れて失敗している。営業は集客と見つけたり　これが基本である。

2010年
1月21日
(木)
18:30~20:30
BIZ 新宿

第2回 / 現代に生きる原一平の営業観を探る

生保業界には「原一平」という類い稀なセールスパーソンが存在したが、現在は忘れ去られている。原一平はセールスパーソンがいわゆる販売力でお客の心を動かして生命保険を販売することの限界を認め、艱難辛苦のすえに集客にたどり着いて世界一の営業実績を上げたセールスパーソンである。原一平の営業観はPCやインターネットなどのIT技術を駆使する現代の営業スタイルを内側から支える重要な営業観となっており、そういう意味で現代に生きているといえる。

2010年
2月16日
(火)
18:30~20:30
BIZ 新宿

第3回 / なぜ、IT諸技術を活用しないのか

旧来の売り込み中心の営業スタイルではPCやインターネットはほとんど役に立たないといってよい。売り込み活動と集客活動とは、その考え方、行動スタイル、活動管理など、すべて異なるものである。ウェブサイト、ブログ、メルマガ、ツイッターなどは、「店舗を構えて営業を展開する」営業スタイルには効果的であるが、単細胞的売り込み一辺倒の営業には無用の長物である。ネットで誰でも仮想店舗を持てる現代の保険営業も店舗を構えて営業を展開する範疇に入る。

2010年
3月16日
(火)
18:30~20:30
BIZ 新宿

第4回 / これが情報発信型営業の全貌である

情報発信型営業はどのようなスタイルになるのかについて、店舗を使う販売業界の事例について研究する。その中で、ブログやメルマガがどのような機能を果たすのかについて解説する。したがって、情報発信型営業を展開するには、最低でもブログ、メルマガは不可欠であるが、どのようにしてブログを作るのか、メルマガのコンテンツをどのようにして入手するのかについて解説する。また、現在急速に流行しているツイッターの保険営業への可能性についても言及する。

3月の開催日は未確定です



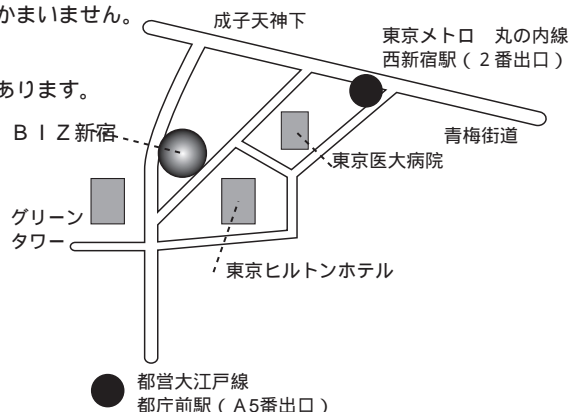
慶應義塾大学経済学部卒業後、明治生命保険相互会社に入社。営業スタッフ部門での経験が長い。1985年より情報システム部門に転じ、ITを営業に応用・活用する業務に従事。1998年定年退職。日刊メールマガジン「エレクトロニック・ジャーナル」を開始、現在も執筆中。2000年3月に(株)イー・メディアを設立。元 関東学院大学経済学部非常勤講師。著書多数。

会社名													
部署													
お名前													
電話													
ファクス													
Eメール													
<p>受講日にチェックを入れてください。</p> <table border="0"> <tr> <td style="text-align: center;">第1回</td> <td style="text-align: center;">第2回</td> <td style="text-align: center;">第3回</td> <td style="text-align: center;">第4回</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2009年 12月21日 (月)</td> <td style="text-align: center;">2010年 1月21日 (木)</td> <td style="text-align: center;">2010年 2月16日 (火)</td> <td style="text-align: center;">2010年 3月16日 (火)</td> </tr> </table>		第1回	第2回	第3回	第4回	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2009年 12月21日 (月)	2010年 1月21日 (木)	2010年 2月16日 (火)	2010年 3月16日 (火)
第1回	第2回	第3回	第4回										
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>										
2009年 12月21日 (月)	2010年 1月21日 (木)	2010年 2月16日 (火)	2010年 3月16日 (火)										

[ご注意 一読のうえお申し込み下さい]

- ・第4回目の開催日は確定していません。第1回目のときにお知らせします。
- ・資料代は、当日会場でお支払いください。複数回受講する場合は、第1回目のときにまとめてお支払いください。
- ・欠席の場合でも、資料代の返却はしません。参加者は記名以外の方でもかまいません。
- ・応募は先着順で、定員に達し次第締め切らせていただきます。
- ・個人情報は厳重に管理し、弊社からのご案内に使わせていただくことがあります。

東京メトロ丸の内線「西新宿駅(2番出口)」下車5分
都営地下鉄大江戸線「都庁前駅(A5番出口)」下車8分
〒160-0023 新宿区西新宿6丁目8番2号 TEL: 03-3344-3011



●お問い合わせ 03-5261-9531 株式会社 保険社 岡田まで

●都営大江戸線 都庁前駅(A5番出口)

ファクス 03-5261-9573 へ送信下さい