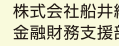


初出し『保険業界はもう無理・・・』なんて、真っ赤なウソ!!
たった4時間で第三分野で売上の伸ばし方が全て分かる!

保険代理店で年商10億円達成セミナー

講座内容&スケジュール **東京** 2018年 7月 21日(土) (株)船井総合研究所 東京本社

講座	内容
第1講座 13:00 } 13:50	『保険代理店ビジネスのトレンドと3年で収保10億円突破するために必要なこと』 セミナー内容抜粋① 今、保険代理店として伸びるために知っておかなければいけないこと セミナー内容抜粋② 地方中小代理店が押さえておきたい保険ビジネスモデル セミナー内容抜粋③ なぜ第三分野なのか?  株式会社船井総合研究所 金融財務支援部 保険チーム チームリーダー シニア経営コンサルタント 岩邊 久幸 広告業界・印刷業界のコンサルティングを立ち上げ、約200社に対して、経営指導を行う。 現在は、金融業界のコンサルティングに従事。主に、保険会社・保険代理店のコンサルティングを行う。
第2講座 14:00 } 15:10	『創業5年で社員200年・売上20億円に達成したファイナンシャル・ジャパンのすべて』 セミナー内容抜粋① ファイナンシャル・ジャパンは一般的な保険代理店と何を変えてきたのか? セミナー内容抜粋② 前年比1.5倍達成する、営業マネジメント セミナー内容抜粋③ 勝手に育ち、人が辞めにくい、ペイフォワード型組織  ファイナンシャル・ジャパン株式会社 代表取締役 小坂 直之氏 2005年同志社大学経済学部卒業。 新卒で世界最大の化粧品会社の日本法人である日本ロレアル株式会社に入社。東京本社にてマーケティング、プランニング、新卒採用に携わる。 2009年アルデンシャル生命保険に入社。入社後社長杯入賞、各コンテスト上位入賞、MDRT 成員、コパビュー表彰3年連続受賞、その他認定メンバー、TLC (生命保険協会認定FP) など。 2013年ファイナンシャル・ジャパン株式会社を創業、代表取締役に就任。ワンストップで顧客のための金融サービスを展開する独立型資産形成アドバイザーであるIFAのモデルで、個人から法人、幅広く提案している。「生涯顧客」主義を理念とし邁進している。 また、現在では、「保険の流通を変革する」というミッションのもと、株式会社hokanを設立し、保険証券の見える化アプリ「hokan」をリリース。ベンチャー企業経営者の顔を持つ。
第3講座 15:20 } 16:00	『保険代理店の現場成功事例大公開』 セミナー内容抜粋① 契約率が上がる営業マニュアルと営業ロープレ セミナー内容抜粋② 見込み客が集まるイベントと集客方法 セミナー内容抜粋③ 相談予約が獲得できるホームページの作り方  株式会社船井総合研究所 金融財務支援部 保険チーム 澁谷 雄二 新卒でメガバンク系証券会社に入社。本店営業、本社での営業店統括業務などを経て、船井総合研究所に入社。法令規則、営業マネジメントを得意分野としながら、保険業法改正後の契約率アップのための営業戦略、業績アップのための積極的なIT活用を図った保険代理店向けコンサルティング業務に従事している。
第4講座 16:20 } 17:00	『本日のまとめ 明日から目いっぱい契約数を増やしていただくために』 セミナー内容抜粋① ファイナンシャル・ジャパン様から学べること セミナー内容抜粋② 保険代理店経営者として行っていたきたいこと  株式会社船井総合研究所 金融財務支援部 部長 竹内 実門

お申し込み方法

WEBからもお申し込みいただけます!!

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/034460.html>



同封のお申し込み用紙をご確認の上、今すぐお申し込み下さい!!

年商10億円を突破したい保険代理店社長様へ

保険代理店で業績を上げるというのが、「無理だ!」、「分からない・・・」と思いませんか? 大丈夫です。ご安心ください。今より、ほんの少しだけ目標を上げていただくだけで誰もがジャンプアップできます。あなたもそんな経営者の仲間入りしませんか? (株)船井総合研究所 保険チーム一同

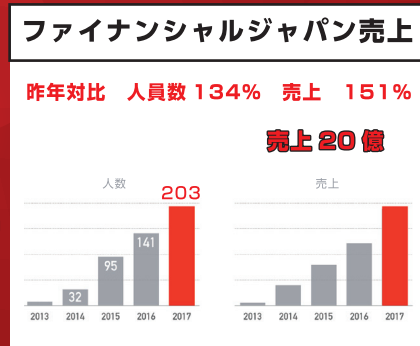
第三分野 攻略

創業5年で売上20億円を達成したファイナンシャル・ジャパン株式会社急成長の秘密!!



ファイナンシャル・ジャパン株式会社
 代表取締役
小坂 直之氏

- 秘密1** 提携法人から、見込み客月間800件!?
- 秘密2** 営業1人当たり売上約1200万円に育てる人材育成術
- 秘密3** 漫画からヒントを得た「最強チーム」づくり
- 秘密4** 1拠点約2億円つくる支社長のつくり方
- 秘密5** 小坂社長が毎日見ている「数字」とは?



詳細は中面をご覧ください!

保険代理店で年商10億円達成セミナー 2018年7月21日(土) (株)船井総合研究所 東京本社

主催  明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken**
 株式会社 船井総合研究所 〒540-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研 大阪本社ビル ○申込みに関するお問合せ: 日田 ○内容に関するお問合せ: 植田

保険代理店で年商10億円達成セミナー お問い合わせNo. **S034460**
TEL:0120-964-000 平日 9:30~17:30 **FAX:0120-964-111** 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **034460**

創業5年で全国保険代理店ランキング第6位!! 売上20億円突破!!

保険代理店が第3分野で、成功するポイントを実例を交えて大公開!!

特別ゲスト講師

FJ FINANCIAL JAPAN
YOUR LIFETIME PARTNER

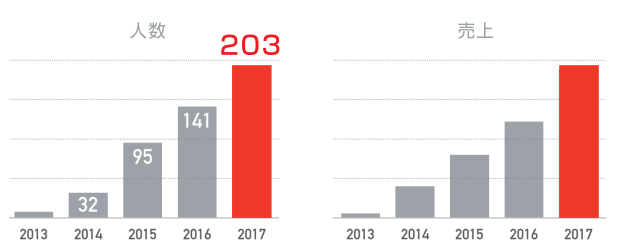
ファイナンシャル・ジャパン株式会社

創業5年で、第3分野で売上20億円・社員200名突破

ファイナンシャル・ジャパンの売上推移

昨年対比 人員数 134% 売上 151%

売上 20 億



ファイナンシャル・ジャパン株式会社
代表取締役
小坂 直之 氏

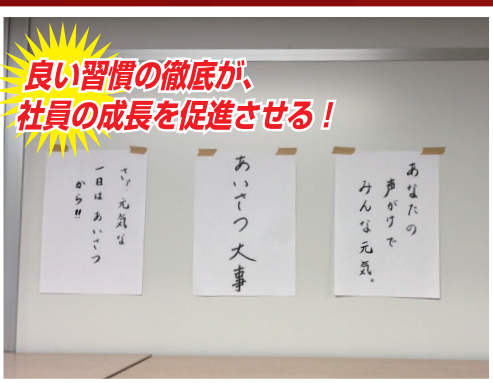
2005年同志社大学経済学部卒業。
新卒で世界最大の化粧品会社の日本法人である日本ロレアル株式会社に入社。東京本社にてマーケティング、ブランディング、新卒採用に携わる。
2009年ブルデンシャル生命保険に入社。入社後社長杯入賞、各コンテスト上位入賞、MDRT 成績会員、コアバリュー表彰3年連続受賞、その他認定メンバー、TLC (生命保険協会認定FP) など。
2013年ファイナンシャル・ジャパン株式会社を創業、代表取締役に就任。ワンストップで顧客のための金融サービスを展開する独立型資産形成アドバイザーであるIFAのモデルで、個人から法人、幅広く提案している。「生涯顧客」主義を理念とし邁進している。
また、現在では、「保険の流通を変革する」というミッションのもと、株式会社 hokan を設立し、保険証券の見える化アプリ「hokan」をリリース。ベンチャー企業経営者の顔を持つ。

ファイナンシャル・ジャパン株式会社様のご紹介

2013年に小坂氏と木之下氏の2人で創業。
2期目から、新卒採用を開始し、出店を重ねる。
創業5年で売上20億円、11拠点200名強体制を築き上げる。
過去実績を問わない「良い人採用」を実施し、漫画からヒントを得た独自のチーム理論と、人材育成ノウハウを駆使し、「生活習慣を良くし、一緒に働くメンバーがよければ、誰でも売れるようになる」を実践している。

2020年売上40億円400名体制を目指す。

- 提携法人から、紹介見込案件月間800件!そのコツとは?
- 離職率10%未満!退職しない組織づくりとは?
- 一人当たり生産性(売上)1000万円を超える組織の作り方
- チャット・動画を活用した営業のマニュアル化
- 誰もが経営者目線!どんな人を評価して、抜擢しているのか?
- 小坂社長が見ている数字は、ズバリ・・・



第3分野で業績アップのための最新ノウハウ16ポイント!!

- 商品** なぜ、第3分野でないとダメなのか?
- 集客** 紹介がゾクゾク入ってくる! 提携法人の作り方
- 集客** アポイントがバシバシ決まっていく! FJ流アポイント獲得法
- 集客** 小属性で地域1番になる! 船井流専門特化型ホームページの作り方
- 集客** 名簿獲得1日100人以上!? 超地域密着型イベント開催のコツ
- 営業** チャットを使った営業ノウハウ共有で契約率アップ!
- 営業** 動画マニュアルと自主ロープレで、誰もが稼げるようになる!!
- 営業** 個人で売るのではなく、チームで売る! 長所伸展型営業チームの作り方
- 営業** 契約数を増やすには、営業の因数分解! 営業は、6個の工程に細分化して考える!
- 組織** 毎年目標をクリアし続ける5人を最小単位にした最強チームビルディング
- 組織** 200人の組織でも、離職率10%未満。その秘訣とは?
- 採用** 実はどの会社もやってない!? どんどん採用できる「良い人採用」
- 人材育成** 誰でも稼げるようになる! 営業社員に対して、絶対やってもらっている行動とは?
- 人材育成** スーパースター営業を真の経営幹部に育てる! FJ流経営幹部育成法
- 経営** 早期拠点展開のコツ。それは・・・
- 経営** 現場にいなくても、現場のことが手に取るように分かる! 小坂社長が見ている数字とは??

このような保険代理店社長様、是非ご参加ください！

- 売上（手数料）**10億円**を目指している保険代理店社長様
- **社員数50名以上**の組織を作りたい保険代理店社長様
- **地域一番店**を目指している保険代理店社長様
- お客様に喜んでいただける**企業・ショップ**を作りたい保険代理店社長様
- 本気で**社員に幸せになってもらいたい！**と思っている保険代理店社長様
- **地域内で一目置かれる企業**になりたい保険代理店社長様
- **正直、金持ち**になりたい保険代理店社長様
- **もうどうしていいのかわからない**保険代理店社長様

船井総合研究所保険チームのセミナーにご参加頂いたお客様の声

《参考になったこと》

WEBの重要性については理解はしていたが、日々の業務に時間をとられ後回しになっていた。マーケットに合った日常業務を行う必要があると感じた。

WEBの重要性については理解はしていたが、日々の業務に時間をとられ後回しになっていた。マーケットに合った日常業務を行う必要があると感じた。

《参考になったこと》

時流適応・力相応一番化。お客様の行動パターンなどもイメージしながら、商品を絞って集客を行っていくことの大切さをあらためて感じました。

時流適応・力相応一番化。お客様の行動パターンなどもイメージしながら、商品を絞って集客を行っていくことの大切さをあらためて感じました。

《参考になったこと》

WEBの重要性については理解はしていたが、日々の業務に時間をとられ後回しになっていた。マーケットに合った日常業務を行う必要があると感じた。

商品を絞る話は、CoCo一番やスタバの例として聞いた事がある。
今回思い切ってガン保険に絞る。

《参考になったこと》

WEBの重要性については理解はしていたが、日々の業務に時間をとられ後回しになっていた。マーケットに合った日常業務を行う必要があると感じた。

WEBで集客する

商品を絞り力相応一番化の大切さがとてもよく理解できた。

日時・会場

東京会場
2018年
7月21日(土)
諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込 32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込 25,920円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No.5785235口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

TEL

0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX

0120-964-111 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ: 日田 ●内容に関するお問合せ: 植田

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

保険代理店で年商10億円達成セミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo.S034460

担当

日田 宛

フリガナ				業 種	フリガナ				役 職	年 齢
貴社名					代表者名					
貴社住所	〒				フリガナ				役 職	
					ご連絡担当者					
TEL	()				E-mail	@				
FAX	()				HP	http://				
ご参加者氏名	1	フリガナ			役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ			役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ			役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をつけてください)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus

☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検

お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐
※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。