

第2回 マーケティングセミナー

2017 10/17  [受付開始] 18:00
[講演] 18:30~20:30

[場所] ウィンクあいち 1101号室 名古屋市市中村区名駅4丁目4-38

[講師] プルデンシャル生命保険株式会社 林 隆 氏
首都圏第五支社
エグゼクティブライフプランナー

[主催] 愛知県印刷工業組合 マーケティング委員会



何をしたらいいのかわからない
「営業」集まれ!!

多くの方から「会いたくない」と言われる生命保険の営業マン。
興味のない人に必要性を感じてもらおう最も難しい営業のひとつ。
そんな生命保険のトップ営業マンから、
営業ノウハウを少しだけ公開してもらいます。



トップ営業マンは勉強しています。
一度このサイトを見てください。
<http://hiizurukuninoeigyo.jp>

facebookでも見られます。
「日出ずる国の営業」



- 項目1 売り上げを上げるコツ
- 項目2 目標の設定
- 項目3 営業のプロセス
- 項目4 電話でのアポイント
- 項目5 初回面談時に置ける印象
- 項目6 実情調査の手法
- 項目7 購入動機を引き出す
- 項目8 反対処理の手法
- 項目9 紹介入手(見込客発見)
- その他

【講師プロフィール】
プルデンシャル生命保険株式会社
首都圏第五支社
エグゼクティブライフプランナー
林 隆

1964年 神奈川県横浜市生まれ
1987年 学習院大学経済学部経営学科卒業
1987年 株式会社東芝入社
1997年 株式会社東芝退社
1997年 プルデンシャル生命保険株式会社入社
現在の役職 首都圏第五支社部長(エグゼクティブライフプランナー)

[参加費] 組合員 一人目3,000円 二人目から2,000円 一般4,000円

[定員] 100名(定員に達し次第締め切りとなりますのでご了承ください)

[申込み] 2017年10月10日(火)

[締切日] 裏面の申し込み用紙に記入の上Faxにてお申し込み頂くか、webにて
ご登録ください。 <http://www.ai-in-ko.or.jp/seminar/marketing/>

[お問合せ・お申込み] 愛知県印刷工業組合 TEL 052-962-5771 (担当:伊藤)