

アフターフォローの学校

= 参加資格 =
2年以上勤務の営業職、管理職

～紹介が連鎖するアフターフォロー技術～

大阪第四期生 募集
(限定10名)

講義予定内容

- マーケティング理論から見るアフターフォローの価値
- 紹介営業における「購買心理」の基本
- 既契約マーケティングの方程式
- 定期訪問で行う5つのポイント
- アリストテレスの弁論術から見る定期訪問の効果
- お客様のWarm状態を維持するために
- マーケットステージの3STEP
- MDRTの目指すホール・パーソン
- 自身の保険人生について
- 10年後の生命保険業界



訪問先が
確保される！

追加や紹介が連鎖し、
高業績が継続する！

見込み客開拓の
ストレスが無い！

会社や景気に
依存しない！

開催日時 **2019年7月17日(水)、7月24日(水) 16:00～19:30**
勉強会(2時間)+振返り情報交換会(1.5時間)

※ 情報交換会は食事とアルコールをご用意いたします

会場 **大阪市北区梅田1-3-1 大阪駅前第1ビル5階 株式会社KBA内**

参加費 **全2回 一括：20,000円 分割：11,000円×2回** ※飲食代含む

高尾 益臣
TAKAO MASUOMI

講師紹介



2004年1月、食品業界から外資系保険会社に30歳で転職。営業初月、同期の中で最下位の成績ながら、その後は業績を上げ続け、入社以来毎週連続挙績500週(10年間)達成。

また入社以来、MDRT会員を続け、15回連続登録。個人契約でCOT達成。MDRT終身会員。

2014年3月に「株式会社カスタマーリンクス」を設立。現在取締役会長。

お申込ご希望の方は以下ご記入ください！

ご氏名	会社名
メールアドレス ※必須	
ご連絡先 電話/携帯電話	その他・ご要望

お申込み 上記を記入の上、担当に提出、もしくは以下のFAX番号にFAX願います。

FAX 03-6264-3705

支払方法 下記URLよりアクセスしていただきお申込み、お支払いをお願い致します。

<https://peatix.com/event/707374>

セミナーの出張講演をいたします！

保険会社、代理店会など、ご希望の地域での開催をご依頼いただければ、
セミナーを出張講演させていただきます。(お申込みはHPお問合せフォームより)

【個人情報に関する取扱い】

- ご記入いただく個人情報は、弊社からの情報およびサービス提供のために利用し、他の目的には一切使用いたしません。また利用目的を遂行するために業務委託を行う場合を除き、外部に個人情報を提供することは一切ございません。
- 個人情報の提供はご本人様の任意です。ただし一部でもご記入いただけない場合は、申込み受付あるいは情報提供ができない場合がございます。
- ご記入いただいた個人情報について開示、訂正または削除等の必要が生じた場合、あるいは相談等がある場合はこれに適切に対応させていただきます。



百年コンシェルジュ
株式会社 カスタマーリンクス