

東京海上あんしんエージェンシー

無料オンラインセミナー

主催 株式会社 東京海上あんしんエージェンシー

お問い合わせ 同社 事業戦略部 小松

03-3221-9090 平日9:00-17:00

20th
anniversary
東京海上あんしんエージェンシー

TOKIO MARINE
ANSHIN AGENCY

研修の目的

「営業としての自分に誇りを感じ、お客さまに心から喜んでもらう」そんな営業パーソンを1人でも多く増やしていく

研修内容

- 社長の心が動くオープニングトーク
最初の10秒で安心をお伝えします
- 経営者の悩み事をあぶり出す
「3回3ラウンド方式」とは？
- 「伝えたい」という自分勝手な思いを手放そう
- 営業は「数」が重要、努力の定義を書き換える
- コロナ禍で、月30件の法人開拓手法を教えます
- 20年連続TOT師匠からの教え
 - ①「営業マンは相手から見ると奪う人だよ」
 - ②「このトークをしてダメでもお前のせいじゃない」

「誰にでもできる暗記営業手法」

～法人営業は暗記でできる～

暗記営業手法でTOT基準達成！

わずか2年半でANP 9億円のご契約へ

開催日時

1/19(木)
13:00～14:30

お申し込みはこちら

参加申し込み締切1月17日(火)
一般参加者用 LC用



※ 一般参加の皆様
ZOOMのID・PWは、開催日の前日
までにメールにてご案内します。

講師

有限会社ミライズ
代表取締役 片岡 隆太

講師紹介

営業が苦手だった私が、ノンコネクション・ダイレクトの営業スタイルで、TOT基準を達成することができた。
自らの体験を活かし、「営業は暗記でできる」というコンセプトのもと、「コトバが変われば結果が変わる」をモットーとし、保険募集人、営業講師、シナリオライターと3つの顔を持つ、伝わるコトバの創造主。

