

タイトル

なぜ僕は、月の半分の活動量で 土日休みながら個人保険で 地方でTOTになれるのか

- 1、成功と幸せの両立に必要な保険屋さんの5つのステージ別成功法則とは
- 2、成功と幸せを両立するための営業スタイルとは
- 3、あなたは不安指摘型？安心提供型？
- 4、NISAがあるなかでお客様への超個人的提案とは？

TUESDAY

12月19日

From 14:00-15:00



“ 講師

株式会社すなおコンサルティング
代表取締役

谷岡 直樹

～転職そしてメンターとの出会い～

幼少期に父親の経営する会社が倒産し債務整理に。5億の借金を抱える中で生活する。苦勞した母に恩返しのため紳士服のはるやまからフルコミのメットライフ生命に転職。25歳、営業未経験で知人30人のため、毎日10時間の飛び込み営業を開始。成果は出てきたものの、飛び込み続けることへの不安の中、メンターと出会い紹介営業にシフト。

～自分らしい営業スタイルを～

2010年度契約件数全国1位で表彰を受ける。2011年に出産、震災を体験し、ハードワークしながら成功しても失敗を実感。

保険営業の正解は自分の人生には不正解と感じ、自分らしい営業スタイルを模索。優積者が都会に集中する中、地方で週半分の営業時間で、土日休みながら個人保険のみでTOT基準を達成し、自分らしく楽しく成果を出すスタイルを確立。売り上げアップを教えるところは数多くある中、成功と幸せの両立を自ら現役で実践し伝える独自のスタンスは、楽しく安心しながら数字や年収が倍以上になることから、全国から学びにくる人が後を立たない。開設したオンラインサロンは約400名となり、家庭・会社に次ぐ、自分らしくいられる第3の場所として好評を得ている。日本唯一の上席子育て診断士。

お申し込みはこちら
参加申込み締め切り12月15日(金)

一般参加者用

LC用



ZOOM
開催



【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

※一般参加者の皆様
Zoom ID・PWは開催日前日までにメールにて
ご案内します。