

平成 18 年 4 月 12 日

日本代協保険大学セミナー 7 期 4 回目

会場ロイトン札幌 13:00 ~ 15:30

受講者 32 名

セミナー - 4 「代理店の販売戦略」中村彰一氏



『感想』(一部)

- ・今までで一番わかりやすく非常に良い。
- ・必要性を再認識できた。
- ・話し方がうまく、視点が面白かった。
- ・代理店の販売戦略が大変解りやすかった。

すぐに実践していきたいと思います。素晴らしい研修内容でした。

- ・大変参考になりました。これからの仕事に大いに役立てて行きたいと思います。
- ・セミナーの前に「One to One のツールは日本！」というコラムにひかれてテキストを読みました。今日はそれ以上にわかりやくす一番心に残るセミナーでした。
- ・これからはお客様にいか喜んで頂くか。結果として多種目販売につながればと思う。
- ・3つの顧客内シェアアップを今後重点に活動して行きたい。
- ・現在、当社の経営方針を改定しようとしている所で、大変参考になりました。
- ・目指す！！顧客志向・顧客代理人
- ・販売戦略で当たり前、わかっていると思っけていても出来てないことなど勉強になった。
- ・受講者を飽きさせなく視覚に訴えスピーディでとてもわかりやすい講義でした。CS
CE CDですね。
- ・非常に面白く明日から実行に移したい内容でした。ありがとうございます。
- ・本日の話は大変参考になりました。我々の存在基盤である対面営業もこれからの手法の一つに残る事が出来た事を確認できたことが心強い。
- ・必要性を再認識できた。

日本代協認定保険代理士 認定試験

同会場 15:45 ~ 18:00

受験者 35 名

合格者には約一ヶ月後、本人に直接通知です。

