

損保代理店・営業パーソンのための

営業研修 セールススクール 受講者の感想

1. 受講者 (A)

あらためて営業の研修を受けたが、何気なくできている部分と、できていなかった、これからやらないといけないことが、トータルで体系的に課題として把握でき、これからやっていけば良い点、改善すればよい点が、はっきりと資料やデータを使って見えるか出来て非常に良かった。これからの営業活動に非常に役に立つし、大変参考になりました。ありがとうございました。

あと、地域マーケティングなど、我々が気づけていなかった点を教えて頂いたことは、非常に代理店のあり方、考え方、仕事の進め方を代理店に持ち帰って反映していきたいと感じています。ありがとうございました。

2. 受講者 (B)

3か月にわたる研修でしたが、期間もさることながら、研修の分量的なものも、かなりの量ではあったが、翻って考えてみると、1か月の猶予のなかで、研修したことを実践して、次回に振り返りながら、又、新たなことを勉強していくという効果的なスタイルで組まれているカリキュラムであった。

消化しきれていない部分は代理店に戻って、全員で検討をして活用していきたいと思いました。

主催者より

まずは、受講者の皆さまには積極的に参加を賜り、誠にありがとうございました。第1期の開催ができ、感謝申し上げます。

この営業研修（セールススクール）は、営業マンの一人当たりの年間手数料収入2000万円を実現されている代理店と営業マンのノウハウ、スキルを盛り込んでおり、実際に成果を上げて維持されています。

学習頂いたことを愚直に実践して頂ければ、必ず成果は着いてきますので、頑張ってくださいと思います。引き続き応援をして参ります。

次回は、2018年10月以降の開講を予定しております。

ご関心のある代理店の皆さまは、是非とも受講頂ければと存じます。

2018年6月27日（水）
セブンスターズコンサルティング株式会社
代表取締役 佐々木篤史