

「ランチェスター販売戦略による《売れ続ける仕組みづくり》とは？」

持続的な、発展をめざす代理店経営を実現するために、30年後に向けた成長戦略を考えてみませんか？

《売れ続ける仕組みづくり》は、3つの柱から成り立っています。それは、「地域密着と差別化による販売戦略」「常にお客さまから相談がくる営業手法」「信頼関係を構築する営業スキル」の3つです。この3つが相互にかつ効果的に融合することにより相乗効果が発揮されます。

本セミナーでは、30年後に生き残るために今、何をすべきか、戦略と戦術に分けて分かりやすく解説していきますので、是非、ご活用ください。

本支援メニューは、下記のような方にご活用を推奨します。

1. 自社の営業戦略をどのように立案したらいいのかわからない
2. 営業生産性をもっと上げたいと思っているが、そうしたらいいかわからない
3. 営業担当によってやり方がバラバラであり、組織として統一された営業手法や営業スキルがない

【本支援メニューの内容・目指す成果】

- ・我が国におけるマーケティングのバイブルともいわれる「ランチェスター販売戦略」をもとに、自社の営業戦略立案の考え方を学びます。
- ・お客さまの購買心理にもとづく、常にお客さまから相談がくる営業手法（循環型セールス手法）を学びます。
- ・お客さまとの信頼関係を高め、保険のプロの相談相手としての地位を築く営業スキルを学びます。

【目指す成果】

- ・営業の生産性を大幅にアップできます。
- ・他社との差別化を図り、貴社のブランドを構築できます。
- ・生保を始めとした多種目化を進めることができます。

2020/2/3 新日本保険新聞掲載

佐々木 篤史氏著者

売れ続ける仕組みづくり



【講師の紹介】 ※日程により講師は異なります。講師のご指名は出来かねますのでご了承ください。

セブンスターコンサルティング(株) 代表取締役 佐々木 篤史

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 企業アドバイザー（実務支援）、特定非営利法人ランチェスター協会 理事 認定インストラクター、健康経営エキスパートアドバイザー、日本リスクマネジャー&コンサルタント協会 リスクコンサルタント 2級FP技能士
一般社団法人 日本内部監査協会 金融内部監査士 IIA 会員
損害保険会社の勤務を経て、セブンスターコンサルティング(株)を設立。
保険代理店等、中小・中堅企業から大企業に至るまで営業戦略、営業手法、営業スキルトレーニングの観点から営業力強化のための支援活動を中心に、現在は、様々な業種に対しオーダーメイドの経営支援プログラムを提供している。



セブンスターコンサルティング(株) シニアコンサルタント 平野 芳生

特定非営利法人 ランチェスター協会 認定インストラクター
健康経営アドバイザー、日本リスクマネジャー&コンサルタント協会リスクコンサルタント
2級FP技能士



【運営概要】

- 貴代理店事務所に講師が訪問し、最大2時間程度、セミナー形式で実施させていただきます
- 参加メンバーは、経営者・幹部・スタッフを含め、出来るだけ多くの皆さままでの受講をお勧めします

「常にお客さまから相談がくる仕組みを作る《循環型セールス》」

生命保険を始めとした多種目化をもっと進めたいが、商品の売り込みではない、効果的はアプローチの仕方はないだろうとお悩みの方も多くいらっしゃいます。《循環型セールス》とは、お客さまへ自社の想いを発信するとともに、お役立ち情報（保険の選び方情報）を提供しながら良い人間関係を結び、マーケットを広げていく農耕型のセールスモデルです。その結果、保険のプロの相談相手として常にお客さまから相談がくる仕組みを構築することが可能となります。是非、この機会にご活用ください。

本支援メニューは、下記のような方にご活用を推奨します。

1. 営業がうまくいなくて困っている
2. 保険提案の方法はわかっているが、うまく成約に繋がらない
3. 定期的な訪問のお約束を取ることができない
4. 組織化を図り、代理店として地域に根ざしたブランド構築に挑戦したい
5. 顧客接点において差別化を図り、お客様から相談がくる体制を構築したい
6. 業手法の品質向上とプロセスの標準化を図りたい
7. 永続的に発展できる経営モデルを導入したい

【本支援メニューの内容・目指す成果】

- ・お客さまの購買心理にもとづく、常にお客さまから相談がくる営業手法（循環型セールス手法）を学びます。
- ・お客さまとの信頼関係と高め、保険のプロの相談相手としての地位を築く営業スキルを学びます。

【目指す成果】

- ・営業の生産性を大幅にアップできます。
- ・他社との差別化を図り、貴社のブランドを構築できます。
- ・生保を始めとした多種目化を進めることができます。

代理店ブランド 構築への挑戦

（実際に循環型セールスを取り入れた「地域密着型のプロ代理店」のブランド構築までの紹介をしています）



【講師の紹介】 ※日程により講師は異なります。講師のご指名は出来かねますのでご了承ください。

セブンスターコンサルティング(株) 代表取締役 佐々木 篤史

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 企業アドバイザー（実務支援）、特定非営利法人 ランチェスター協会 理事 認定インストラクター、健康経営エキスパートアドバイザー、日本リスクマネジャー&コンサルタント協会 リスクコンサルタント 2級FP技能士 一般社団法人 日本内部監査協会 金融内部監査士 IIA 会員

損害保険会社の勤務を経て、セブンスターコンサルティング(株)を設立。

保険代理店等、中小・中堅企業から大企業に至るまで営業戦略、営業手法、営業スキルトレーニングの観点から営業力強化のための支援活動を中心に行い、現在は、様々な業種に対しオーダーメイドの経営支援プログラムを提供している。



セブンスターコンサルティング(株) シニアコンサルタント 平野 芳生

特定非営利法人 ランチェスター協会 認定インストラクター 健康経営アドバイザー、日本リスクマネジャー&コンサルタント協会 リスクコンサルタント 2級FP技能士



【運営概要】

- 貴代理店事務所に講師が訪問し、最大2時間程度、セミナー形式で実施させていただきます
- 参加メンバーは、経営者・幹部・スタッフを含め、出来るだけ多くの皆さままでの受講をお勧めします

「法人開拓プログラム 保険管理コンサルティング手法」

個人マーケットの縮小が見込まれる一方で、営業生産性の向上が求められています。そのために『法人開拓』が必要不可欠と言われてはいますが、多くの代理店の皆さまが『法人開拓』をどのように進めたらいいのかという課題を抱えています。一方で、法人経営者においては保険には沢山入っているが、信頼できる相談相手がないため万一のときに本当にこれで会社が守れるのかどうか不安を抱えています。

本セミナーでは、単品商品の売り込みではなく、リスクマネジメントを基本として保険を通じたリスク対策のプロとして、企業が現在加入している保険を5つのリスクに分類して漏れやダブリをアドバイスすることで保険を管理し、万一の際でも会社を守る仕組みを提供する手法を学びます。

是非、この機会にご活用ください。

本支援メニューは、下記のような方にご活用を推奨します。

1. 法人開拓がうまくいなくて困っている
2. 法人顧客における生保を含めた多種目化を図りたい
3. 商品の売り込みではなく、お客さまから喜ばれるアプローチ手法を学びたい
4. 他社との差別化を図りお客さまからプロの相談相手としての関係を構築したい

【本支援メニューの内容・目指す成果】

- ・保険を通じたリスク対策のプロとして、企業が現在加入している保険を5つのリスクに分類して漏れやダブリをアドバイスすることで保険を管理する手法を学びます。
- ・法人のリスク対策のプロとして合理的な保険管理を活用し保険証券の回収から保険提案・多種目化につなげる手法を習得します。
- ・お客さまとの信頼関係と高め、保険のプロの相談相手としての地位を築く営業スキルを学びます。

【目指す成果】

- ・営業の生産性を大幅にアップできます。
- ・他社との差別化を図り、貴社のブランドを構築できます。
- ・生保を始めとした多種目化を進めることができます。

【講師の紹介】 ※日程により講師は異なります。講師のご指名は出来かねますのでご了承ください。

セブンスターコンサルティング(株) 代表取締役 佐々木 篤史

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 企業アドバイザー（実務支援）、特定非営利法人 ランチェスター協会 理事 認定インストラクター、健康経営エキスパートアドバイザー、日本リスクマネジャー&コンサルタント協会 リスクコンサルタント 2級FP技能士
一般社団法人 日本内部監査協会 金融内部監査士 IIA 会員
損害保険会社の勤務を経て、セブンスターコンサルティング(株)を設立。
保険代理店等、中小・中堅企業から大企業に至るまで営業戦略、営業手法、営業スキルトレーニングの観点から営業力強化のための支援活動を中心に行い、現在は、様々な業種に対しオーダーメイドの経営支援プログラムを提供している。



セブンスターコンサルティング(株) シニアコンサルタント 平野 芳生

特定非営利法人 ランチェスター協会 認定インストラクター
健康経営アドバイザー、日本リスクマネジャー&コンサルタント協会 リスクコンサルタント 2級FP技能士



【運営概要】

- 貴代理店事務所に講師が訪問し、最大2時間程度、セミナー形式で実施させていただきます
- 参加メンバーは、経営者・幹部・スタッフを含め、出来るだけ多くの皆さままでの受講をお勧めします

「法人開拓プログラム バリューチェーンアプローチ」

個人マーケットの縮小が見込まれる一方で、営業生産性の向上が求められています。そのために『法人開拓』が必要不可欠と言われていますが、多くの代理店の皆さまが『法人開拓』をどのように進めたいのかという課題を抱えています。

本セミナーでは、リスクマネジメントを基本として経営者・保険担当者と一緒に企業活動をバリューチェーンとして作成することによって企業を取り巻くリスクを洗い出し、さらに洗い出したリスクをリスクマトリクス表で分析することで最適なリスク対策の考え方を学びます。

更にはこれらを通じて、保険を通じたリスク対策のプロとして認知していただき、保険証券の回収から保険提案・多種目化につなげることを目指します。是非、この機会にご活用ください。

本支援メニューは、下記のような方にご活用を推奨します。

1. 法人開拓がうまくいなくて困っている
2. 法人顧客における生保を含めた多種目化を図りたい
3. 商品の売り込みではなく、お客さまから喜ばれるアプローチ手法を学びたい
4. 他社との差別化を図りお客さまからプロの相談相手としての関係を構築したい

【本支援メニューの内容・目指す成果】

- ・企業のバリューチェーンを作成することでリスクを洗い出し、さらにリスクマトリクス表で分析することで保険証券の回収から保険提案・多種目化につなげる手法を習得します。
- ・お客さまとの信頼関係と高め、保険のプロの相談相手としての地位を築く営業スキルを学びます。

【目指す成果】

- ・営業の生産性を大幅にアップできます。
- ・他社との差別化を図り、貴社のブランドを構築できます。
- ・生保を始めとした多種目化を進めることができます。

【講師の紹介】 ※日程により講師は異なります。講師のご指名は出来かねますのでご了承ください。

セブンスターコンサルティング(株) 代表取締役 佐々木 篤史

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 企業アドバイザー（実務支援）、特定非営利法人 ランチェスター協会 理事 認定インストラクター、健康経営エキスパートアドバイザー、日本リスクマネジャー & コンサルタント協会 リスクコンサルタント 2級FP技能士
一般社団法人 日本内部監査協会 金融内部監査士 IIA 会員
損害保険会社の勤務を経て、セブンスターコンサルティング(株)を設立。
保険代理店等、中小・中堅企業から大企業に至るまで営業戦略、営業手法、営業スキルトレーニングの観点から営業力強化のための支援活動を中心に、現在は、様々な業種に対しオーダーメイドの経営支援プログラムを提供している。



セブンスターコンサルティング(株) シニアコンサルタント 平野 芳生

特定非営利法人 ランチェスター協会 認定インストラクター
健康経営アドバイザー、日本リスクマネジャー & コンサルタント協会 リスクコンサルタント
2級FP技能士



【運営概要】

- 貴代理店事務所に講師が訪問し、最大2時間程度、セミナー形式で実施させていただきます
- 参加メンバーは、経営者・幹部・スタッフを含め、出来るだけ多くの皆さまでの受講をお勧めします