

～売れ続ける仕組みづくり～

常にお客さまから相談がくる仕組みをつくる！

# “循環型セールス” 体感セミナー

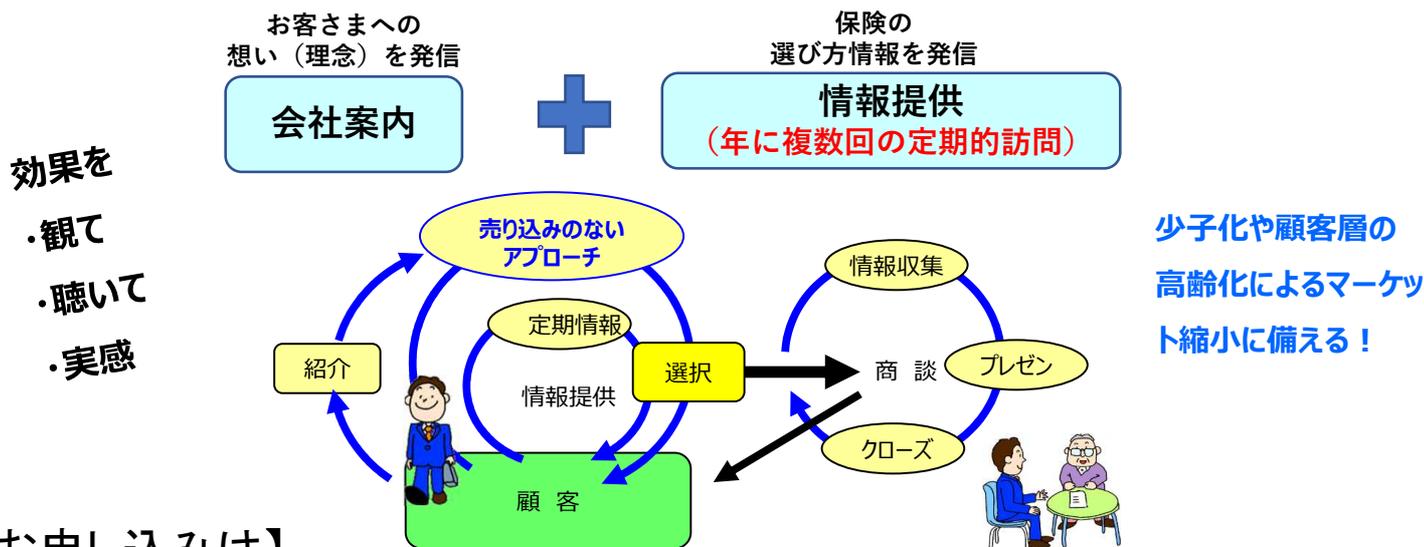
2024年7月19日（金）9:30～10:30  
2024年7月24日（水）9:30～10:30  
— オンライン（ZOOM）にて —

無料  
セミナー

循環型セールスの概要と  
実践の意義・効果を詳しくご紹介いたします。

## 《循環型セールス》とは

お客さまにお役立ち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。その中で興味を持ったお客さまとは商談に入ります。お客さま自身の選択を大切にし、途切れることのない循環の輪をつくりだしていくのが循環型のマーケティング&セールスのモデルです。



【お申し込みは】

メール：[info.ssc@seven-stars.co.jp](mailto:info.ssc@seven-stars.co.jp) 又はお電話で 03-6280-4243

保険代理店特化型コンサルティング

セブンスターズコンサルティング株式会社

東京都中央区八丁堀4-4-3

<https://sevenstars-consulting.com/>

# 法人開拓の営業力をワンランク アップする

他社との差別化と営業生産性の向上を図る！

## “保険管理コンサルティング”手法” 体感セミナー

2024年7月19日（金）13:30～14:30

2024年7月24日（水）13:30～14:30

－ オンライン（ZOOM）にて －

無料  
セミナー

保険管理コンサルティング手法の概要と  
実践の意義・効果を詳しくご紹介いたします。

### 《保険管理コンサルティング手法》とは

リスクマネジメントの観点から、中小・中堅企業の保険へのリスク移転のあり方についてコンサルティングを行い、保険管理の考え方をもとに長期にわたるお客さまとの信頼関係を強化していくセールス手法です。

3つのコースをご用意していますので、貴社のご希望をお聞きしたうえでオーダーメイドの研修も実施いたします。

### 【 脅威の面談率・成約率 】

①

社長面談までの  
5 STEP手法  
【白地開拓編】

飛び込み～社長面談まで

②

保険管理  
コンサルティング手法  
【基本編】

面談・情報提供から提案まで

③

保険管理  
コンサルティング手法  
【応用編】

バリューチェーン&リスクマトリクス



【お申し込みは】

メール：[info.ssc@seven-stars.co.jp](mailto:info.ssc@seven-stars.co.jp) 又はお電話で 03-6280-4243

保険代理店代理店特化型コンサルティング

セブンスターズコンサルティング株式会社

東京都中央区八丁堀4-4-3

<https://sevenstars-consulting.com/>