

## 第4回 損保代理店向け 次世代で勝つ事業戦略セミナー

これからの時代で生き残っていく保険代理店は限られていくと考えられます。それは、収保の規模ではなく顧客の立場で事業を行うことが必要になります。少し考え方を改めて頂くことで、地域に必要な企業へのきっかけを学びます。

- ① 消費者ニーズに応じて顧客獲得する仕組みを作り利益確保する実践手法  
(損保代理店の今後、消費者ニーズ・行動の移り変わり、効率的なマーケティング手法、代理店ブランディングの構築、次世代に生き残る地域戦略など)
- ② 『地域に愛される保険代理店』の作り方  
(経営理念を考えたものを顧客とコミュニケーションを取りながら共感していくことで、従業員のモチベーションの向上や売上げが向上する結果が表れます。)

□ 講師：

**九十九総研 小手川 真寛**

MBA 卒 経営コンサルタント



- ◇ディーラーにて新人で新車80台販売。  
自動車保険の新規獲得では全社1位に。
- ◇損保ジャパン研修生、代理店での多くの分野で  
営業成績NO.1の結果を残す。  
M&Aで法人代理店に、常に全国表彰される成績を  
継続、新たな取組でも注目される
- ◇IT会社などで企画部リーダーで新規事業企画・  
立ち上げて仕組みを作り売上げ向上などの実績
- ◇経営誌『近代中小企業』でテーマ「最強の集客」  
にて「レバレッジ集客法」で掲載される

**NPO法人ワークライフコンサルタント 二子麻依子**

- ◇自動車ディーラーでの営業経験あり
- ◇働きやすい環境創りのコンサルタントとしての実績  
従業員の生産性向上を図る。

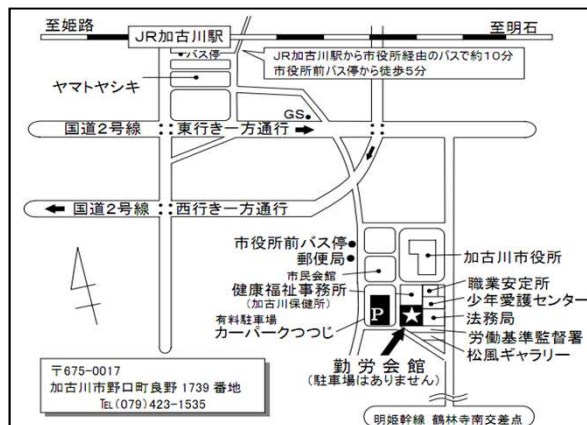
□ 開催日時：**12月14日(水)**  
**13:30~15:10** (受付13:15~)

- 定員：10名
- 参加費：2,000円 (消費税込)
- 会場：加古川市勤労会館 101号室
- 所要時間：100分 (終了後に個別相談も可能)

**主催：九十九総研**

神戸市東灘区住吉本町1-15-8  
☎078-858-9109

- 新規顧客獲得、利益向上、営業指導  
新規企画などのご支援業務
- ネット活用マーケティング支援、  
儲けるホームページの制作業務
- 働きやすい中小企業創り研究  
新マーケティング手法の研究
- 大型損保代理店などでコンサル実践と  
ホームページを制作支援実績あり
- 詳細等はホームページでも確認可能です  
<http://www.tukumosoken.jp>  
お問い合わせなど、  
Eメール：[info@tukumosoken.jp](mailto:info@tukumosoken.jp)



〔ご氏名〕  
〔連絡先(お電話番号・メール)〕  
〔所在地〕

〔事業所名〕



**FAX: 078-858-9109**