

長く成果を出し続けるために必要なこと

ダルマ塾初回導入編セミナー

確実に目標達成
するために

ダルマ塾の考え方をお伝えするセミナーです

1. 見込客が枯渇しないためのリストづくりとは
2. 商談が前進するセールスプロセスとは
(顧客購買心理を考える)
3. 顧客から選ばれるためのブランド作りとは
4. ぶれない目標設定と行動計画

10月5日(月) 15:30~17:30

18:00より、ZOOMにて懇親会を行います。
(お酒を飲みながら、質疑応答の時間といたします)

参加費：無料

会場：ZOOM(お申込みをいただいた方にURLをお送りします)

保険業界に関わらず、全てのセールスの方が対象です
※管理職の方は、部下指導のためにお聴きいただけると幸いです。

講師：藤原悟

2001年、外資系生命保険会社に入社。社内の全国コンテスト入賞やMDRT入会も全てクリアし、週3件以上のご契約を129週継続中に営業所長に就任。2009年、支社長を就任。2013年、法人、個別向けにビジネストレーニングとしてダルマ塾を立ち上げる。

