

# ダルマ塾セミナー

In神戸

第59回

生保営業の  
皆様へ

生保営業の悩み、  
全て解決します  
《実践編》

 D&Li

ファーストアプローチ

～契約につながるための初回訪問術～

- ✓ 他者と比較されないアプローチとは
- ✓ 勝負は最初の5分で決まっている
- ✓ スクリプト(台本)に頼らないアプローチ術

10月16日(金)15:30～17:30

全面ZOOMでの開催となります。  
ご参加される方は、下記のメールにてお申し込みください。  
参加方法をお知らせいたします。

参加費  
5,000円  
(塾生無料)

ディー・アンド・リー株式会社

Tel : 03-6304-2413

Mail : info@d-li.jp

## ■塾生(114名 2019/9/1現在・卒業生含む)※数字は入塾時

会社別 大手国内生保(22) 外資系・損保系・カタカナ生保(33) 代理店(47) 一般企業(12)

年齢別 20歳代(20) 30歳代(45) 40歳代(33) 50歳以上(16)

男女別 男性(62) 女性(52)

その他、一般企業幹部・管理職向けマネジメント研修数社



塾生の声

## ■塾生及びセミナー受講者の声

「貴方にとってダルマ塾とはどのような存在でしょうか？」

取り組みやすく 実践しやすい事を  
教えてくれるセミナー  
やる気をリセットする場

会社では教えてくれないけど、本来教わらば  
知らなければならぬことが学べて、  
気付かせてくれる存在

自分の考えや夢、  
目標を明確に気づかせてくれて、  
そこまでの道しるべを示してくれる場所。  
励まし合える仲間がいて、  
自分を支えてくれる場所。

保険営業マンとして成績が上がるだけでなく、  
僕の人生を良い方向へ大きく変えるきっかけになりました。  
入塾して1年になりました。  
藤原さんの出会いが転機でした。辞め  
保険営業を辞めて、家族を  
ダマ塾は自分の夢に近づける  
絶対に必要な存在です。

## ■塾長 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。

赴任先は人口がたったの18万人という山梨県甲府市。しかも人脈ゼロ。  
全く何も無いところから、未経験者の採用の中からMDRTメンバーを半数以上輩出。

2009年、支社長を就任。

2013年、より多くの保険会社のセールスを対象にした個別トレーニングとして  
ダルマ塾を立ち上げる。

信条は『育成は効率より愛』

『人それぞれの個性と強みを活かし、個々が幸せになること』

『売れる人を見つけてくるよりも、売れない人を売れるようにする。これが育成の醍醐味。』

