

ダルマ塾セミナー

セールスプロセス編

第328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

ニード喚起(死亡保障とリビングニーズ)

～お客様と共感する～

- ✓ データを使った論理的話法
- ✓ ニードを喚起する感情に訴える話法
- ✓ 死亡保障をきちんと提案するために必要なこと

11月14日(月)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？」



塾生の声

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。』

