

地主さんの心をつかむ

土地富裕層 マーケット 開拓手法

不動産の
プロが教える
見つけ方 から
トーク術
お悩み解決
信頼獲得 まで

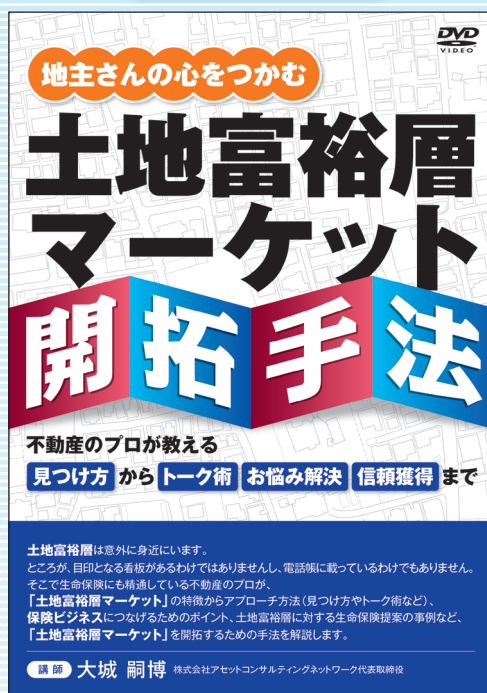
土地富裕層は意外に身近にいます。

ところが、目印となる看板があるわけではありませんし、電話帳に載っているわけでもありません。

そこで生命保険にも精通している不動産のプロが、「土地富裕層マーケット」の特徴からアプローチ方法(見つけ方やトーク術など)、保険ビジネスにつなげるためのポイント、土地富裕層に対する生命保険提案の事例など、「土地富裕層マーケット」を開拓するための手法を解説します。

第1章	土地富裕層マーケット?	1 土地富裕層マーケットの特徴 2 土地富裕層マーケットのイメージ 3 土地富裕層の悩み事、求めているもの 4 土地富裕層マーケットのビジネスチャンス
第2章	土地富裕層の悩み事 解決策と保険ビジネス	1 相続設計と生命保険の結び付き 2 不動産ポートフォリオ分析と生命保険 3 賃貸経営の収支改善と生命保険
第3章	土地富裕層に対する 生命保険提案	事例① ここまでしてくれてありがとう 事例② 資産売却から一時払い保険 事例③ 有効活用から平準払い商品 事例④ 遺産分割対策と生命保険の機能 事例⑤ 生命保険権利の活用 事例⑥ 不動産管理法人の活用
第4章	土地富裕層の開拓手法	1 新規開拓か、既契約のお客さまか 2 顧客情報の集め方(住宅地図などから) 3 顧客情報の集め方(現地の風景から) 4 顧客グリップ ステップアップの流れ 5 財産内容によってキーワードが変わる 6 固定資産税課税明細書の分析
第5章	土地富裕層 アプローチの実践	1 アプローチ・切り返しトーク集① 2 アプローチ・切り返しトーク集② 3 専門家との協業ポイント 4 マーケット開拓のポイント

※ 体裁・内容等、一部変更になる場合がございます。



■DVDの概要
構成：講義映像・音声 等
収録時間：約131分【レジュメ(PDF)を収録】
■定価：11,000円(本体10,000円+税10%)

講師 大城 嗣博
株式会社アセットコンサルティングネットワーク代表取締役

●プロフィール
株式会社アセットホーム一級建築士事務所取締役、NPO法人賃貸経営110番理事、土地プランナー資格試験委員、FP、宅地建物取引士。
土地富裕層マーケットに対するコンサルティングの第一人者。相続コンサルティング、不動産投資に関するCVP分析、ファイナンシャルプランニングなどの業務を实践。生命保険会社、ハウスメーカー、銀行、税理士会等の研修・講演多数。

▶ 右記QRコードより大城嗣博氏からのメッセージをご覧ください。



超実践的!

ドクターマーケット開拓

営業マンではなく「コンサルタント」として
ドクターと向き合うドクターマーケットで成功するカギは「ドクターにとって無二のコンサルタント」だ!
FPスキルアップシリーズ「ドクターマーケット開拓編」の著者が、
コンサル的ドクターマーケット開拓手法を詳しく解説したDVD!

ドクターは、嫌というほど営業攻勢をかけられています。本当に重要なことがまったく提案されていないのが現状です。もちろん開拓に必要なマーケットの概要、ドクターの収入などの基礎知識も収録していますが、ドクターにとって重要であるにもかかわらず、誰からも提案されていない開業医・医療法人のリスクマネジメントや見逃されているポイント、業界周辺の関連団体との提携、ドクターの生命保険設計など、ドクターに求められるコンサルタントになるための実践的な内容をまとめています。



■DVDの概要 構成：講義形式
収録時間：約2時間
■定価：11,000円(本体10,000円+税10%)

主な内容

第1章 ドクターマーケットの基礎知識

- 1 ドクターマーケットの概要
- 2 ドクターマーケットの概要分析

第2章 ドクターマーケット開拓のポイント

- 1 ドクターマーケットの特殊性
- 2 開業医のリスクマネジメント
- 3 医療法人について
- 4 医療法人のリスクマネジメント

第3章 ドクターマーケットへの生命保険提案

- 1 ドクターのキャッシュフロー分析
- 2 ドクターの生命保険設計
- 3 役員退職慰労金と万一のときのライフプラン

第4章 ターゲットの発掘

- 1 アプローチ
- 2 ドクターを取り巻く企業や団体との連携
- 3 ドクターの心をつかむ

講師

マツキ ユウジ
松木 祐司 (CFP®)

損害保険会社・生命保険会社を経て独立系のFPとなる。独自の理論と分析で、価値ある保険商品の選別と保険の効果を高める活用法の提案に取り組む。主に、ドクターのライフプラン実現のためのコンサルティングや医院経営のリスクマネジメント、医院経営雑誌・医院開業支援サイトへの寄稿、歯科医師共済会の相談員・医療法人の監事を務める。著書に「生命保険のありえない裏ワザ」(宝島社)などがある。

▶ 右記QRコードより松木祐司氏からのメッセージをご覧ください。

