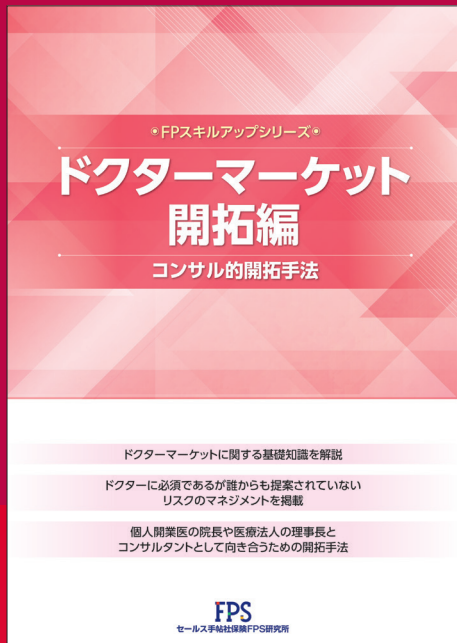


◎ FPスキルアップシリーズ◎

ドクターマーケット 開拓編

コンサル的ドクターマーケット 開拓手法



◆A4判/124ページ◆定価:本体2,300円+税

**「営業マン」としてではなく、「コンサルタント」として対等に付き合うための
業界周辺知識・ドクター特有のリスクマネジメント・アプローチトーク例まで**

日々、保険、投資用マンション、リゾート会員権、先物取引・証券などからひっきりなしの営業攻勢をかけられてうんざりしているドクターに、保険営業マンとして参入しても門前払いをされるのは目に見えているでしょう。

ドクターは有益な情報と信頼できるコンサルタントを求めています。他の保険営業マンの誰からも提案されることのなかった重要なポイントにアドバイスができれば、継続的に頼りにされるコンサルタントとしての信頼を得られるでしょう。

本書は知識編として、業界周辺知識やドクター特有のリスクマネジメント、経過措置型医療法人に対する「認定医療法人制度」、個人開業医と医療法人を設立した場合の比較などを、実践編として、ドクターの関心ごと・興味を引く話題、アプローチトーク例などを紹介しています。

現在ドクターマーケットを開拓中またはこれからトライしようとしている方、過去成果が挙げられなかったが再度チャレンジしてみようという方にとって、実践的なスキル習得に役立つ一冊となっています。

CONTENTS

第①部 知識編

- 第1章 ドクターマーケットの概要
- 第2章 概要分析
- 第3章 医院開業がもたらす変化と開業時のリスクマネジメント
- 第4章 開業から医療法人設立まで
- 第5章 ドクター・医療法人のニーズと生命保険
- 第6章 医師・歯科医師を取り巻く団体や企業

第②部 実践編

- 第7章 ターゲットの発掘
- 第8章 アプローチトーク例
- 付録 ドクター訪問ツール (webよりダウンロード)



好評
発売中

当講師のDVDと併用すればさらにドクターマーケット開拓に効果的!

超実践的!

DVD

ドクターマーケット開拓

収録時間:約2時間 定価:本体10,000円+税 講師:松木祐司(CFP®)

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! 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凝縮。

【注】上記テキストは、AFP・CFP®の継続教育単位取得の通信講座教材として、日本FP協会より認定を受けております。通信講座の受講を希望される方は、継続教育通信講座の専用申込用紙からお申し込みください。上記テキスト購入後に通信講座への切替申込はできません。詳しくは、弊社ホームページ <http://www.fps-net.com/keizoku/>、もしくは弊社業務部までお問い合わせください。TEL 03-3352-8302

FPS

株式会社セールス手帖社保険FPS研究所
〒160-0022 東京都新宿区新宿1-36-2 新宿第七葉山ビル

TEL.03-3352-8302
FAX.03-3352-8420

<http://www.fps-net.com>