

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

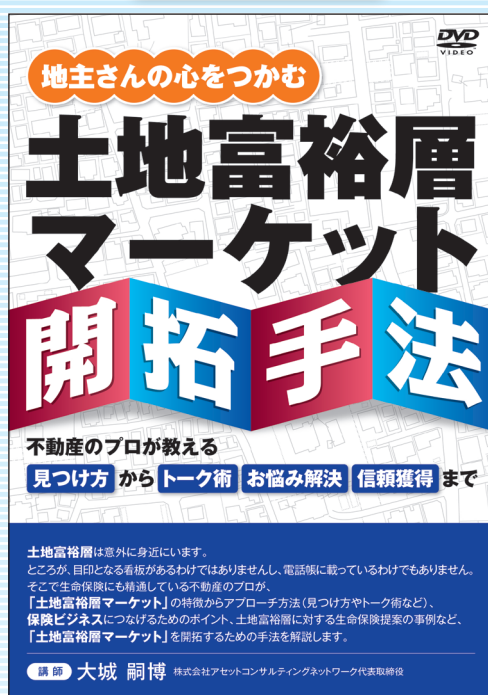
土地富裕層は意外に身近にいます。

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?	<ol style="list-style-type: none"> 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 土地富裕層のお悩み事、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	土地富裕層のお悩み事 解決策と保険ビジネス	<ol style="list-style-type: none"> 1 相続設計と生命保険の結びつき 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	<p>事例① ここまでしてくれてありがとう</p> <p>事例② 資産売却から一時払い保険</p> <p>事例③ 有効活用から平準払い商品</p> <p>事例④ 遺産分割対策と生命保険の機能</p> <p>事例⑤ 生命保険権利の活用</p> <p>事例⑥ 不動産管理法人の活用</p>
第4章	土地富裕層の開拓手法	<ol style="list-style-type: none"> 1 新規開拓か、既契約のお客様が 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	<ol style="list-style-type: none"> 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。



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。

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

DVDの概要

構成：講義形式

収録時間：約131分【レジュメ(PDF)を収録】

定価：本体10,000円+税

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。

