

FPスキルアップ

個人顧客 開拓編

—— ケーススタディ実践販売 ——

本書の概要

あなたならどうしますか？
生命保険の話題になる前の
壁を乗り越えよう！



クロージング以降を取り上げる書籍は数多くありますが、保険販売の大変なところは「どうやって保険の話を聞いてもらうか」というところにあります。

本書は、独身者・自営業者・専業主婦等のお客さまに対し、主人公の佐藤さんがアプローチしていく物語です。何気ない会話の中に保険の話に展開するためのヒントが散りばめられていますし、公的年金や医療保険制度などの法改正事項や最新データも豊富に掲載されています。

難解な表現は避け、とても読みやすい構成です。悪戦苦闘しながら8人のお客さまに接していく佐藤さんに少しでもお付き合いいただけたら嬉しい限りです。

CONTENTS

知識を实践に
活かしていく
8つのストーリー
.....

第1章 独身男性編

第2章 シングル女性編

第3章 男性会社員編

第4章 共働き女性会社員編

第5章 男性自営業者編

第6章 専業主婦編

第7章 定年前男性編

第8章 セカンドライフ前女性編

あなたなら
どうします？

せっかく
来てもらっても
保険は加入
できないよ

保険は
すでに加入
済みでね...

私の
死亡保障は
不要と思って
います...

お宅の会社の
保険料は
高いんでしょう？

まだ若いから
保険は必要
ないんでしょう？

※体裁・内容等、一部変更になる場合がございます。

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

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