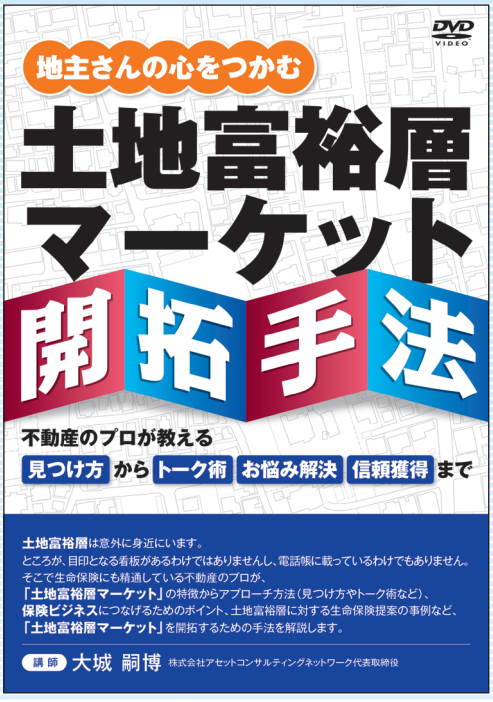
地主さんの心をつかむ

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。

収録内容

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、既契約のお客様か 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実践。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いただけます。

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

※この説明チラシ裏面は注文用紙となっていますので、ご利用ください。