

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が、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。

