

永続的な発展をめざす代理店経営者 必読!!

～ 30年後に向けた成長戦略とは?～

売れ続ける 仕組みづくり

～あなたの会社を30年後につなぐ～

セブンスターズコンサルティング株式会社

代表取締役

佐々木篤史 Atushi Sasaki



シニアコンサルタント

平野芳生 Yoshio Hirano



共著

売れ続ける 仕組みづくり

～あなたの会社を30年後につなぐ～

保険代理店経営者はもちろん、すべての中小企業経営者必読の書!!

悩める保険代理店のあなたへ

これから30年後の保険業界、保険代理店はどうなっているのでしょうか。もしかしたら、それは誰も予測できないかもしれません。しかし、私たちは30年後も現在の代理店（企業）を存続・発展させていく必要があります。（本文より）

セブンスターズコンサルティング株式会社

佐々木篤史 平野芳生 共著

地域密着と差別化による販売戦略

私たちの保険代理店が30年後にも存続するために、お客さまから支持され安心して相談できる保険の専門家として必要とされる存在になるにはどうしたらいいのでしょうか。代理店経営の視点でそのことを考えたとき、その一つの答えが「いかに売れ続ける仕組みづくりをするか」ということです。

本書では、この「売れ続ける仕組みづくり」を3つの柱に分けて戦略と戦術の観点から分かりやすく解説しています。

この本が保険業界を問わず多くの企業経営者の皆さまのお役にたてば幸甚です。

B6判 216ページ

定価 1,566円（税込）

制作・発行 (株)新日本保険新聞社

セブンスターズコンサルティング株式会社

東京都港区芝4丁目6番16号 ライオン三田801号 電話 03-6459-4965 FAX 03-6809-4808

URL <https://sevenstars-consulting.com/> 代表メール info.ssc@seven-stars.co.jp

掲載内容

第1章 専業代理店を取り巻く環境と経営課題

- 【1】代理店を取り巻く環境は劇的に変化している
- 【2】専業代理店の経営課題

第2章 「売れ続ける仕組みづくり」とは

- 【1】戦略と戦術
- 【2】「売れ続ける仕組みづくり」の3本柱

第3章 地域密着と差別化による【販売戦略】

- 【1】販売戦略を立てる前にやること
- 【2】【販売戦略】の基本となるランチェスター戦略とは何か？
- 【3】ランチェスター戦略による代理店の【販売戦略】とは

第4章 常にお客さまから相談がくる【営業手法】

- 【1】人がものを買うときの判断基準は？
- 【2】循環型セールス手法
- 【3】「循環型セールス手法」で差別化を図る

第5章 信頼関係を構築する【営業スキル】

- 【1】なぜ、営業スキルが必要なのか
- 【2】信頼関係を構築する【営業スキル】

第6章 「売れ続ける仕組みづくり」があなたの会社を30年後につなぐ

おわりに

お申込方法

①下記の申込書にご記入の上、FAXまたはメールで弊社宛にお送りください。

FAX 03-6809-4808 代表メール info.ssc@seven-stars.co.jp

②代金を下記の指定口座にお振込をお願いします。（振込手数料はご負担願います。）

③ご入金確認後、「商品」を配送致します。※領収証は発行いたしませんのでご了承ください。

(お振込先)

三菱UFJ銀行 田町支店 普通 1417506 名義 セブンスターズコンサルティング (カ)

ご購入申込書

貴社名					
代表者名	役職 お名前				
ご住所	〒				
電話番号					
メールアドレス					
ご購入冊数	○印を記入↓	枚数	本体代金(税込)	送料	合計(お振込み金額)
		1冊	1,566円	360円	1,926円
		2冊	3,132円	360円	3,492円
		3冊	4,698円	360円	5,058円
		4冊	6,264円	360円	6,624円
		5冊以上	5%割引にて別途ご請求書をお送りいたします。(送料別途要)		

FAX 03-6809-4808