

アフターフォローの学校

= 参加資格 =
保険会社勤務
入社2年以上の
営業職、管理職

～紹介が連鎖するアフターフォロー技術～

講義予定内容

- マーケティング理論から見るアフターフォローの価値
- 紹介営業における「購買心理」の基本
- 既契約マーケティングの方程式
- 定期訪問で行う5つのポイント
- アリストテレスの弁論術から見る定期訪問の効果
- お客様のWarm状態を維持するために
- マーケットステージの3STEP
- MDRTの目指すホール・パーソン
- 自身の保険人生について
- 10年後の生命保険業界



訪問先が
確保される！

保全 + 新規獲得が
同時に行え、高業績
が継続する！

お客様と好意的な
関係を維持でき、
ストレスが少ない！

会社や景気に
依存しない
仕事ができる！

開催日時 **2月19日(月)、26日(月)、3月5日(月) 17:00～21:00**
勉強会(2時間)+振返り懇親会(2時間)

※ 懇親会はホテルでの食事、フリードリンク付

会場 **The Stay Gold GINZA (ステイゴールド銀座)**
東京都中央区銀座4-10-5 東急ステイ銀座2F

参加費 **全3回 35,000円 (分割の場合 1回 12,000円)** ※飲食代含む

お申込み 保険会社名・氏名・電話番号・メールアドレスを、
紹介者、もしくは info@customerlinks.jp にご連絡ください。

支払方法 2月15日(木)までに以下にお振り込み下さい。(領収書は参加当日お渡しいたします)
みずほ銀行 銀座支店 普通 2918180 株式会社カスタマーリンクス

講師紹介



高尾 益臣
TAKAO MASUOMI

2004年1月、食品業界から外資系保険会社に30歳で転職。営業初月、同期の中で最下位の成績ながら、その後は業績を上げ続け、入社以来毎週連続挙績500週(10年間)達成。また入社以来、MDRT会員を続け、14回連続登録。個人契約でCOT達成。MDRT終身会員。

その後、2014年3月、40歳の時に「株式会社カスタマーリンクス」を設立。代表取締役社長に就任。札幌、東京、京都、徳島、北九州の5拠点で展開中。経営の傍ら、累計1,000世帯を超えるライフプラン相談の他、経済専門誌、新聞への掲載、更にマネーセミナーを全国で開催。生命保険、住宅ローン、投資用マンション、公的保険、相続など幅広い金融知識をもとにしたコンサルティングが好評。



林 大輔
HAYASHI DAISUKE

大阪出身。大学卒業後、現パナソニック株式会社に入社。電子回路の設計者として4年半従事し、商品企画コンテスト金賞や数々の特許を取得。2008年9月、26歳で外資系保険会社に入社。その後リーマンショックが発生し、会社の信用が大きく下がり低迷が続く。

その後少しずつ契約が増え、アフターフォローをこまめに続け、MDRT基準を達成。その後毎年基準をクリアし、6回連続登録。2014年3月、「株式会社カスタマーリンクス」を設立。取締役副社長に就任。経営の戦略立案、コンプライアンス、全提携会社の管理、従業員のマネージメントなど数多くの業務を行っている。また経営の傍ら、年間150件を超える個人、法人のプラン相談も実施。大阪人気質の人情と技術者としての経験を生かした論理的展開が好評。