

# 新刊情報

10月上旬取次搬入予定。ぜひご注文ください！

●この一冊で過去の生命保険セールスと決別する！

## 新・生命保険セールスのアプローチ ～人生100年時代の新しい生き方を提案する

福地恵士・著

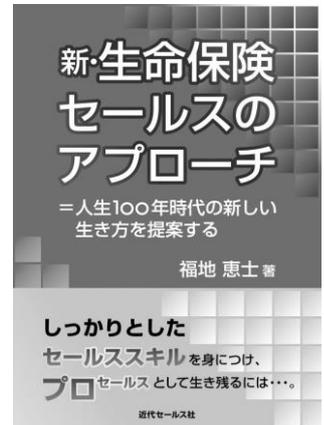
A5判 112頁 定価1200円＋税

プロとして成功する大前提がなければ、

資格・知識・スキルを習得しても何の役にも立ちません。

### 〈本書の主な内容〉

- 序章 さあ、出発！ 夢を叶えるために(仕事に夢を懸ける、プロセールスとして生き残る/他)
- 第1章 生命保険営業で成功するための大前提(「断りの恐怖」をコントロールする/願望のうつわ/他)
- 第2章 成功のセールスプロセス(売れる人のエネルギー配分、熱意を持って願う/他)
- 第3章 アプローチの手順と話法展開(見えない心の壁、生命表を使ったアプローチ/他)
- 第4章 自宅への訪問と面談の進め方(良い保険選びの3条件、資格は説明してこそ価値がある/他)



### ●著者・福地恵士氏の紹介

1957年 東京生まれ  
1981年 HOYA株式会社入社  
1991年 ソニー生命保険株式会社入社 9年間の在任中に社長杯8回入賞  
1998年 エグゼクティブライフプランナー認定  
2000年 株式会社エイム設立  
2013年 FPLインシュランス株式会社東京本店設立  
2017年 MDRT25回登録 Quarter Century Club会員

※本書は既刊「これでアポイントがどんどん取れる 大成功！ 生命保険のアプローチ」を全面的に見直し加筆・修正したものです。

**注文FAX 03-3366-2706 (株)近代セールス社**

番線印・書店名	発注日	注文数	ISBN 978-4-7650-2084-8
	月 日		新・生命保険セールスのアプローチ ～人生100年時代の新しい生き方を提案する 福地恵士・著 定価1200円＋税
	発注者		
	様	冊	

\*了解返品承ります

お問合せ：(株)近代セールス社 TEL03-3366-5701