

<ビジネス書・金融実務書ご担当者様>

新刊情報 ☆9月上旬取次搬入予定☆ ぜひご注文ください。

「保険が売れない、売りづらい」と感じている
金融機関の販売担当者の悩みに道筋を示す一冊！

お客様目線でうまくいく 保険窓販5つのステップ

宮原 久美〔著〕

CFP®
株式会社ライフヴィジョン取締役

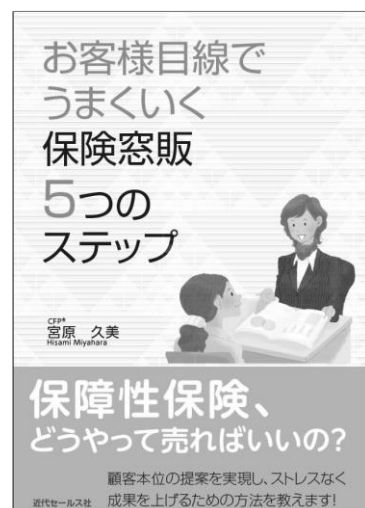
お客様に保険の話を
聞いてもらえない...

保険を販売するのが
ストレスを感じる...

金融機関の保険販売担当者の悩み

話を聞いてもらえても
成果がついてこない...

お客様のニーズが
いまいちつかめない...



A5判・156ページ
(本文2色刷り)

定価本体1300円+税

マイナス金利下で貯蓄性保険の魅力が低下し、金融機関は

これからの販売の柱を**保障性保険**にシフトしていこうとしています。

しかし、現場からは「どう売ればいいのかわからない」「そもそも話を聞いてもらえない」という声も…。

本書では、保険販売に12年以上携わる著者が、**ストレスなく**保険を販売するための方法を**5つのステップ**で具体的に、わかりやすくお教えします！

【本書の内容】 第1章 保険提案が苦手なあなたへ／第2章 お客様と共有する3つのプラン／
第3章 保険加入の目的をハッキリさせる／第4章 ファーストニーズから潜在ニーズを掘り起こす／
第5章 保険相談から自行のファンを増やす

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 978-4-7650-2082-4
	月 日		お客様目線でうまくいく 保険窓販5つのステップ 宮原 久美〔著〕 定価本体1300円+税
	発注者		
	様		

*了解返品承ります

お問合せ:(株)近代セールス社 TEL03-3366-5701