

2007ニューイヤーフォーラム開く

クローズアップ

J A I F A 東京協会

参加者の熱意ひしひしと実感

J A I F A 東京協会(櫻井磨理子会長)は1月22日、東京・千代田区のアルカディア市谷において2007ニューイヤーフォーラムを開催した。今年は、8つのテーマで開催された「問題解決セミナー」をはじめ、評論家の田原総一郎氏と落語家の桂米福氏による基調講演などのプログラムが用意され、多くの会員が参加した。

最前線のスターがノウハウ公開 実践的内容で中身充実

今年は趣向を変え、ま 拓、個人営業、使命感、まずはテーマに分かれた分科会形式で行われた「問題解決セミナー」からスタートした。

J A I F A 東京協会2 ユーザーフォーラムで恒例になったこのセミナーは、今年も保険営業の最前線で活躍するトップスター8名の講師により、法人営業、コンサルティンクセールス、職域・中小企業マーケット開

移動した後、第2部がスタートした。まず、東京協会の櫻井磨理子会長が開会の挨拶



今年が東京協会の会長として最後の年となる櫻井会長は「12月に定員が満席となったが、1月に入ってから『立ち見でこまわれないから』と参加希望の声を聞いた。これだけ盛況にニューイヤーフォーラムを開催することができたのも、各社の理事の皆さんや、会員の皆さんのおかげだと、心から感謝いたします」と謝辞を述べた。

その後、冬の終わりのニューヨークのホームレスに起きた奇跡の話为例にあげ「ほんの少しだけ表現を変えるだけで、人への伝わり方は大きく変わる。私たちの仕事も、表現の方法を少し変えるだけでお客さまへの伝わり方も全然違ってくるかもしれない。視点を変えるだけで、仕事のストーリーも変わるのではないだろうか。今日のセミナーでたくさんの方を吸収していただき、皆さんにとって素敵な一日となることを願っている」と、出席した会員に向けてメッセージを送った。

その後、来賓として西岡忠男副会長とJ A I F A 本部の吉田義隆会長が挨拶を行った。

櫻井会長と共に今年で会長職最後となる吉田会長は、挨拶の中で「今年12月には銀行窓販が全面解禁となる。会員の皆さんの協力により集めていた5200枚ものアンケートを活用して、各方面に働きかけていきたい。私は命がけで12月22日の全面解禁は絶対に阻止する」と力強く語った。

続いて櫻井会長より、今年初めて開催される首都圏ブロックチャリティーコンサートニューイヤーフォーラムへの参加の呼びかけが行われ、その後、落語家の桂米福氏による基調講演「営業に役立つ『問』の取り方」がスタートした。

舞台上に用意された特設の高座に座った桂氏は、話者のスペシャリストの立場からユーモアにあふれた口調で自身の経験を披露した。

間の取り方については「個人差があることなので難しいが、自分の持ち味を活かすことが大切だ。自分の中にいろいろな引き出しを持つこと、何事も経験してみよう、いろいろな話を聞き、咀嚼して自分で考えること、持ち味を作っていくことができるのではないかと述べた。

休憩をはさみ、会場を移動した後、第2部がスタートした。

まず、東京協会の櫻井磨理子会長が開会の挨拶

その後、来賓として西岡忠男副会長とJ A I F A 本部の吉田義隆会長が挨拶を行った。

櫻井会長と共に今年で会長職最後となる吉田会長は、挨拶の中で「今年12月には銀行窓販が全面解禁となる。会員の皆さんの協力により集めていた5200枚ものアンケートを活用して、各方面に働きかけていきたい。私は命がけで12月22日の全面解禁は絶対に阻止する」と力強く語った。

続いて櫻井会長より、今年初めて開催される首都圏ブロックチャリティーコンサートニューイヤーフォーラムへの参加の呼びかけが行われ、その後、落語家の桂米福氏による基調講演「営業に役立つ『問』の取り方」がスタートした。

舞台上に用意された特設の高座に座った桂氏は、話者のスペシャリストの立場からユーモアにあふれた口調で自身の経験を披露した。

間の取り方については「個人差があることなので難しいが、自分の持ち味を活かすことが大切だ。自分の中にいろいろな引き出しを持つこと、何事も経験してみよう、いろいろな話を聞き、咀嚼して自分で考えること、持ち味を作っていくことができるのではないかと述べた。

休憩をはさみ、会場を移動した後、第2部がスタートした。

まず、東京協会の櫻井磨理子会長が開会の挨拶

その後、来賓として西岡忠男副会長とJ A I F A 本部の吉田義隆会長が挨拶を行った。

櫻井会長と共に今年で会長職最後となる吉田会長は、挨拶の中で「今年12月には銀行窓販が全面解禁となる。会員の皆さんの協力により集めていた5200枚ものアンケートを活用して、各方面に働きかけていきたい。私は命がけで12月22日の全面解禁は絶対に阻止する」と力強く語った。

続いて櫻井会長より、今年初めて開催される首都圏ブロックチャリティーコンサートニューイヤーフォーラムへの参加の呼びかけが行われ、その後、落語家の桂米福氏による基調講演「営業に役立つ『問』の取り方」がスタートした。

舞台上に用意された特設の高座に座った桂氏は、話者のスペシャリストの立場からユーモアにあふれた口調で自身の経験を披露した。

間の取り方については「個人差があることなので難しいが、自分の持ち味を活かすことが大切だ。自分の中にいろいろな引き出しを持つこと、何事も経験してみよう、いろいろな話を聞き、咀嚼して自分で考えること、持ち味を作っていくことができるのではないかと述べた。

休憩をはさみ、会場を移動した後、第2部がスタートした。

まず、東京協会の櫻井磨理子会長が開会の挨拶

その後、来賓として西岡忠男副会長とJ A I F A 本部の吉田義隆会長が挨拶を行った。

櫻井会長と共に今年で会長職最後となる吉田会長は、挨拶の中で「今年12月には銀行窓販が全面解禁となる。会員の皆さんの協力により集めていた5200枚ものアンケートを活用して、各方面に働きかけていきたい。私は命がけで12月22日の全面解禁は絶対に阻止する」と力強く語った。

続いて櫻井会長より、今年初めて開催される首都圏ブロックチャリティーコンサートニューイヤーフォーラムへの参加の呼びかけが行われ、その後、落語家の桂米福氏による基調講演「営業に役立つ『問』の取り方」がスタートした。

舞台上に用意された特設の高座に座った桂氏は、話者のスペシャリストの立場からユーモアにあふれた口調で自身の経験を披露した。

間の取り方については「個人差があることなので難しいが、自分の持ち味を活かすことが大切だ。自分の中にいろいろな引き出しを持つこと、何事も経験してみよう、いろいろな話を聞き、咀嚼して自分で考えること、持ち味を作っていくことができるのではないかと述べた。

休憩をはさみ、会場を移動した後、第2部がスタートした。

まず、東京協会の櫻井磨理子会長が開会の挨拶

その後、来賓として西岡忠男副会長とJ A I F A 本部の吉田義隆会長が挨拶を行った。

櫻井会長と共に今年で会長職最後となる吉田会長は、挨拶の中で「今年12月には銀行窓販が全面解禁となる。会員の皆さんの協力により集めていた5200枚ものアンケートを活用して、各方面に働きかけていきたい。私は命がけで12月22日の全面解禁は絶対に阻止する」と力強く語った。

続いて櫻井会長より、今年初めて開催される首都圏ブロックチャリティーコンサートニューイヤーフォーラムへの参加の呼びかけが行われ、その後、落語家の桂米福氏による基調講演「営業に役立つ『問』の取り方」がスタートした。

舞台上に用意された特設の高座に座った桂氏は、話者のスペシャリストの立場からユーモアにあふれた口調で自身の経験を披露した。

間の取り方については「個人差があることなので難しいが、自分の持ち味を活かすことが大切だ。自分の中にいろいろな引き出しを持つこと、何事も経験してみよう、いろいろな話を聞き、咀嚼して自分で考えること、持ち味を作っていくことができるのではないかと述べた。

休憩をはさみ、会場を移動した後、第2部がスタートした。

まず、東京協会の櫻井磨理子会長が開会の挨拶

その後、来賓として西岡忠男副会長とJ A I F A 本部の吉田義隆会長が挨拶を行った。

櫻井会長と共に今年で会長職最後となる吉田会長は、挨拶の中で「今年12月には銀行窓販が全面解禁となる。会員の皆さんの協力により集めていた5200枚ものアンケートを活用して、各方面に働きかけていきたい。私は命がけで12月22日の全面解禁は絶対に阻止する」と力強く語った。

続いて櫻井会長より、今年初めて開催される首都圏ブロックチャリティーコンサートニューイヤーフォーラムへの参加の呼びかけが行われ、その後、落語家の桂米福氏による基調講演「営業に役立つ『問』の取り方」がスタートした。

舞台上に用意された特設の高座に座った桂氏は、話者のスペシャリストの立場からユーモアにあふれた口調で自身の経験を披露した。

間の取り方については「個人差があることなので難しいが、自分の持ち味を活かすことが大切だ。自分の中にいろいろな引き出しを持つこと、何事も経験してみよう、いろいろな話を聞き、咀嚼して自分で考えること、持ち味を作っていくことができるのではないかと述べた。

休憩をはさみ、会場を移動した後、第2部がスタートした。

まず、東京協会の櫻井磨理子会長が開会の挨拶

その後、来賓として西岡忠男副会長とJ A I F A 本部の吉田義隆会長が挨拶を行った。

櫻井会長と共に今年で会長職最後となる吉田会長は、挨拶の中で「今年12月には銀行窓販が全面解禁となる。会員の皆さんの協力により集めていた5200枚ものアンケートを活用して、各方面に働きかけていきたい。私は命がけで12月22日の全面解禁は絶対に阻止する」と力強く語った。

続いて櫻井会長より、今年初めて開催される首都圏ブロックチャリティーコンサートニューイヤーフォーラムへの参加の呼びかけが行われ、その後、落語家の桂米福氏による基調講演「営業に役立つ『問』の取り方」がスタートした。

舞台上に用意された特設の高座に座った桂氏は、話者のスペシャリストの立場からユーモアにあふれた口調で自身の経験を披露した。

間の取り方については「個人差があることなので難しいが、自分の持ち味を活かすことが大切だ。自分の中にいろいろな引き出しを持つこと、何事も経験してみよう、いろいろな話を聞き、咀嚼して自分で考えること、持ち味を作っていくことができるのではないかと述べた。

商売繁盛DVDシリーズ No.4

★待望のシリーズ第4弾完成!!!

月額保険料を簡単に7万円にアップする 驚愕の提案術はこれだ!!

講師
有限会社
アイエスコンサルティング
代表取締役
大塚 巖也



定価
7,430円
(消費税込み・送料実費)
DVD 85min

お客さまの大半は年収500~600万円のサラリーマン世帯。そんなごく普通のお客さまから月額平均保険料7万円という高額な保険料を挙げ続ける。そんな信じられない効率的な活動を展開するのが有限会社アイエスコンサルティングの大塚巖也氏である。現在、MDRT理事(COT会員)である同氏は営業職員時代から高収益かつお客さまから喜ばれ自然に紹介も発生するという究極の営業手法を追い求めてきた。多くのお客さまとのやりとり、またMDRT会員を含め業界の多数の優績者との交流から確立した「驚愕の提案術」を同氏の生の声で披露する。訪問から成約、紹介に至るプロセスを1時間25分、見応え、聞き応えたっぷりのDVDに収録した。(なお、今回は営業職員、代理店を対象にした講演を収録していますので、一部、拍手、会場のささやき等が入っていることをご了承ください) (収録時間85分)

●注文書● (平成19年 月 日)

送信先 株新日本保険新聞社 (FAX 06-4708-2350)

D.V.D No.4 驚愕の提案術はこれだ!! 個

●会社名 _____ ●支社名 _____
 ●機関名 _____ ●担当者名 _____
 ●送付先 (〒) _____
 ●TEL _____ ●FAX _____

■申し込み方法
下記あて、はがきかFAXでお申し込みください。

お急ぎの場合はこのFAX送信票どうぞ!

■ホームページからのお申し込みもできます。
<http://www.shinnihon-ins.co.jp/>

■代金払い込み方法
着荷後、同封の振替用紙をご利用のうえ、お払い込みください。

■申し込み先

〒542-0074 大阪市中央区千日前1-4-8
 電話 (06)4708-2380(代表)
 F A X (06)4708-2350

新日本保険新聞社