



CONTENTS 紹介用

生命保険営業職員のための

中小法人の開拓・プレゼンテーションとトーク 実例



管理人

コメント [F1]:

コメント欄で大切な点、注意点等を解説していますので、理解し覚えやすくなっています。

■ 冊子の特徴

- * 全て実際に活用し結果を出してきたプレゼンテーションとトークです。
- * 中小法人開拓の全ての顧客ニーズに対応しています。
- * 現場で実際に喋ってきたトークを紹介しています。
- * トークを裏打ちする重要な知識も全て紹介しています。
- * 「こんにちは」の飛び込み訪問で活用してきたトークです。

CONTENTS紹介(冊子目次)

▼はじめに

▼中小法人への生命保険の提案でニーズの多いテーマの順番

▼項目毎の有効プレゼンテーション内容とトーク

I・社長の役員退職慰労金の準備を提案するときの知識とプレゼントーク

▼必要な知識

▼プレゼンテーションする生命保険商品

▼プレゼンテーションの内容とストーリー

▼現場でのトーク例

II・社長の死亡保障をテーマとして提案するときの知識とプレゼントーク

▼必要知識

▼プレゼンテーションする保険商品

▼プレゼンテーションの内容とストーリー

▼現場でのトーク例

III・「社長の退職金が所得税及び地方税とも非課税となるプラン」を提案するときの知識とプレゼンテーショントーク

▼必要知識

▼プレゼンテーションの内容とストーリー

▼現場でのトーク例

IV・社長勇退後の役員報酬と厚生年金をテーマとして提案するときの知識とプレゼンテーショントーク

▼必要知識の整理

▼プレゼンテーションの内容とストーリー

▼現場でのトーク例

V・保険を活用した会社の内部留保金形成のプレゼンテーション

▼社長の願望

▼キーワード言葉

VI・社員の退職金準備を提案するときの知識とプレゼントーク (Wプラスプラン)

▼必要知識

▼Wプラスプランのプレゼン内容とストーリー

▼現場でのトーク例

VII・決算時の節税対策

VIII・社員の死亡保障

IX・相続対策 (財産の分割と相続税の準備)

X・資料集