

# ガンバリ社長の保険対策

## 生保代理店の社長様にメッセージ

35歳から50歳迄の社長の中には朝は早くから仕事を始め、夕方遅く迄仕事をしているばかりか休日もほとんど仕事をしているという、超・ガンバリ社長が少数います。

このような超・ガンバリ社長には「企業保険」が必要ですから、契約ができれば大口になります。ところがこういう人はたいがい保険嫌いで、中には保険の説明すら聞こうとしない人すらいます。ベンチャービジネス型の社長には特にこういう人が多いでしょう。

このような「変人タイプの人」と契約を結ぶ方法については、すでに研究済みと思えますが、今回制作したCDをプレゼントして自宅で聞いてもらうのがとても有効です。このCDではガンバリ社長には、経営戦略からも生命保険が必要であることについて、実例を入れながら説明しています。

CDをプレゼントしたあと10日～15日後に再訪問すると、保険の話を聞いてくれる率が高くなるはずで

私は26歳の頃営業に行った出張先の本屋で、アメリカで生命保険の営業をしていて高い実績を出したフランク・ベドガーの「私はどうして販売外交に成功したか」の本と出会いました。

この本で学んだことを応用したことで、企業調査会社にいるときに平均社員の「7.7倍」の売上実績を出して社内で1番になれたばかりか、この本が講演を始めるキッカケにもなりました。結局これまで4000回の講演ができました。

こう説明しても事情が解からないでしょうから、ガンバリ社長の保険戦略のCDをサンプル特価として、4,200円を3,150円で販売します。これをお客の立場で2～3回聞いてみて、使い方に良い知恵が出たら改めて電話をして下さい。見込み客の見つけ出し方と、アプローチの方法について説明をしたいと思っています。

### ガンバリ社長の保険戦略

特価 3,000円(税別)

CD1巻。約54分。テキストなし。



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。34歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4000回に。著書はプロ社長(中経)が。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒	業種			従業員	人
会社名		役職		ご氏名		様
TEL		FAX				

社長の保険戦略

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1丁目1-8の301 TEL 092-535-3311  
制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200