


地域密着代理店の

一期一会 [6]

株式会社ライフデザイン
代表取締役 福井 雅人

■ライフデザインHP <http://hoken-f.com/>
■福井F.P.ブログ <http://ameblo.jp/life5565/>



こんにちは。ライフデザインの福井です。先日、取引保険会社が

企画した増収倶楽部の発会式に参加しました。会

の名前からしてかなり恐る恐るの参加でしたが、

ご講演いただいた保険代理店のドリームパートナーズの藤本社長のお話を聞いて、参加して良かったと納得の会でした。

藤本社長の言葉や表情から伝わる真剣さに、私自身なにか忘れかけていたものを思い出させてくれる講演でした。

藤本社長曰く、自動車保険の更新案内が中途半端で他の保険が売れるので藤本社長の話を踏ま

えようか？ 私の考えを伝え、

我々、損害保険代理店の収入の多くを占めている自動車保険。弊社も増収と顧客のグリップのためだけに再検討し

自動車の更新手続きについて基本に立ち返り、お客様に安心していただくように再検討し

増収倶楽部に参加

講師の社長に感銘を受ける

め、自動車保険の更新の際に他の保険種目の案内を準備しているところで

講演の翌日、スタッフ

増収倶楽部に参加

講師の社長に感銘を受ける

め、自動車保険の更新の際に他の保険種目の案内を準備しているところで

講演の翌日、スタッフ

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私

と社長ブログを拝見。私