



プライベートバンカー



プライベートバンカーのための

補完セミナーのご案内

【PB 継続教育ポイント対象セミナー】

◆当協会の会員でない方も参加できます◆

テーマ 潜在ニーズ型保険営業にみる、欲求喚起の構造分析

ー5分で顧客の欲求を喚起し、コンサルティングの成果を最大化するー

講師 **しみず ひでたか**
清水 英孝 氏

お申込みは

[こちらをクリック](#)

RML (Risk Management Laboratory) 株式会社 代表取締役

日時 平成27年4月17日(金) 18:00~19:30 (受付開始 17:30)

会場 日本証券アナリスト協会 6階 第1セミナールーム [地図](#)

保険に代表される潜在ニーズ型営業の場合、顧客は多くの場合、「売られる」圧力を感じています。この状態では顧客は事業承継等の情報を開示しません。顧客の情報無くして正しいコンサルティングも営業も行うことは出来ません。営業マンやコンサルタントにとって最も必要とされる能力は「コンサルティングをして欲しい」という顧客の欲求を喚起し、正しい情報を取得することなのです。

1. 欲求が生まれる構造
2. 問題解決型コンサルと問題提起型コンサル
3. 欲求喚起の具体例

※当日資料はアジェンダと概要となります。

◆講師略歴◆

清水 英孝 氏

成城大学経済学部卒、2000年プルデンシャル生命を経て独立。開業医・企業経営者等の富裕層対象に生損保代理店・金融商品仲介業を立ち上げる(保険受取手数料年間約15億円、証券預かり残高約158億円(2013年度実績))。また、グループ会社にて保険会社の販売戦略立案、販売担当者研修を行う他、大手メガバンクとのクロスセリング協働、担い手の研修、専任担当者の派遣等を含めた窓販推進を総合的に行っている。

参加料

※PB継チケ:資格更新制度継続学習料

	参加者区分	参加料(消費税込)
1.	日本証券アナリスト協会 PB 資格取得者 PB 継続教育取得ポイント:3ポイント	PB 継チケ(※):3ユニット、もしくは 3,100円 (e-context 決済のみ※※)
2.	1.の方のうちで首都圏(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県)以外に居住される方。ただし、勤務先が首都圏の方を除く。 同上:3ポイント	PB 継チケ(※):1ユニット、もしくは 1,000円 (e-context 決済のみ※※)
3.	日本証券アナリスト協会検定会員(CMA)、国際公認投資アナリスト(CIIA)、一般会員、個人賛助会員、法人会員・法人賛助会員の役職員、検定会員補(CCMA)、1次・2次・基礎講座受講者、PB受験者、大学生	3,100円(当日会場払い)
4.	3.の方のうちで首都圏(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県)以外に居住される方。ただし、勤務先が首都圏の方を除く。	1,000円(当日会場払い)
5.	上記以外の方	6,200円(当日会場払い)

申込は ー当協会ホームページからどうぞ。 ※※e-context 決済後に参加取消の場合には、開催日の3営業日前までにご連絡があれば返金します。

- ・PB資格者 :【PB資格者・申込】欄にある本セミナーの「受付中」をクリックしてください。
※PB資格者は必ず、PB資格者の申込フォームからお申し込みください。【PB資格者以外の方・申込】から申込むと、継続教育ポイントがカウントされません。ご注意ください。
- ・それ以外の方:【PB資格者以外の方・申込】欄にある本セミナーの「受付中」をクリックしてください。

当日は ー参加申込み完了メールを「参加証」として印刷し、当日は東京証券取引所ビル1階受付(警備員)に提示のうえ、6階会場受付に提出して下さい。

問合せ先 公益社団法人 日本証券アナリスト協会 PBセミナー担当 TEL: 03-3666-1438

URL: <http://www.saa.or.jp/>