

いつされますか
今でしょう！

2013年度 助成金、統計心理学 人事労務・・・
新たなノウハウを一驚公開します！

定員24名

助成金・統計心理学・人事労務を 活用した “新” 保険獲得法

～リニューアル！大型助成金の保険への活用法とは？保険営業として生き残る道はこれだ！～

○このような方には最適な内容です。

- ・企業開拓を積極的に行いたい方
- ・経営者のタイプ別保険提案法を知りたい方
- ・お客さまの悩みを解決する営業手法を身に付けたい方
- ・最新助成金情報を知りたい方 など

■日時：平成25年6月19日(水)
17:00～19:00 (開場 16:45～)
希望者限定で懇親会を行います(実費)

■場所：株式会社ブレイン・サプライ本社
セミナールーム(詳細下図参照)

■講師：株式会社 ブレイン・サプライ
代表取締役 岡 弘己 (おか ひろみ)
取締役 松下 卓蔵(まつした たくぞう)

■参加費：3,150円/1名

■定員：24名
※定員になり次第締め切らせていただきます。

■申込方法：以下記入のうえ、FAXまたはメールにてお申込
ください。参加証をお送りいたします。

■申込締切：平成25年6月14日(金)

■ セミナー内容 ■

第一部 知っておきたい助成金と統計心理学の活用法
取締役 松下 卓蔵

- ★ 2013年度の助成金はこれ！
- ★ 経営者のタイプ別“保険提案手法”は統計心理学！
- ★ 助成金を活用した保険提案手法

第二部 人事労務を活用した“新”保険獲得法
代表取締役 岡 弘己

- ★ 国の保険プレゼンによる個人・法人保険獲得手法
- ★ メインBK対策を考慮した役員退職金規程作成提案
- ★ 労災話法からの使用者賠償責任保険と生命保険提案手法
- ★ 定款変更提案から名義株の買取目的の社員・役員の
退職金積立提案手法 他

企業開拓のカリスマ“岡”よりマル秘の施策を発表します！！

セミナー会場：ブレイン・サプライ本社

〒101-0065

東京都千代田区西神田1-3-6 ゼネラル神田ビル7階

電話番号：03-6273-7437

最寄駅：JR総武線 水道橋駅東口 徒歩4分

都営三田線 水道橋駅 A1出口 徒歩5分

半蔵門線、都営三田線、都営新宿線 A5出口 徒歩5分



保険営業、保険代理店様限定 “新” 保険獲得手法 参加申込書

このままFAX:03-6273-7438 または info@brain-supply.co.jp へお申し込みください

会社名		所在地	〒
参加者名 /役職名	/	参加者名 /役職名	
参加者名 /役職名		懇親会参加	参加する 参加しない
TEL/FAX	- - / - -	E-mail	@

本参加申込書に記入いただいたお客様の情報については、本セミナーと関連する情報提供に使用し、個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）その他関係法令・ガイドライン等に従って取り扱いします。

セミナー参加の効果

- ※ 保険会社の考える展望が見えてきます。
- ※ 実践で使える保険獲得手法が身につきます。
- ※ お客様のタイプに応じた話法が身に付きます。
- ※ 他の保険代理店の方と懇親が可能です。(懇親会参加者)

…など今日から使えるテクニック満載！！

熱血の講師陣

おか ひろみ

岡 弘己 株式会社ブレイン・サプライ 代表取締役

1986年4月三井住友海上入社。大阪、福岡、本店にて営業活動後、2001年より本社法人営業推進部にて中堅中小企業の経営支援を担当。就業規則・助成金等の人事労務を実施。その数5,000社以上にもものぼる。2009年6月より現職。自らも経営者として、つねに経営の視点で熱く語るコンサルティングは評価が高く、全国経営者のファンが多い。現在、日々全国を飛び回る最強社労士。



まつした たくぞう

松下 卓蔵 株式会社ブレイン・サプライ 取締役

1990年4月三井住友海上入社。経理・総務・IT・新規事業・リスク管理部門を歴任。2003年より企業法人開発室にて中堅中小企業の経営支援を担当。“会社の存続が一番の社会貢献”の考えのもと、“人財こそ会社の宝”の戦略的視点から、事業戦略、経営計画、賃金・評価制度・就業規則等の人事労務制度の構築、幹部・社員研修会を実施。その数1,500社以上にもものぼる。中小企業診断士。



会社案内



株式会社 ブレイン・サプライ

【ビジョン】

1. 我々は、全国の中堅中小企業の経営者とその社員を元気にし、活性化することを目指します。
2. 「法律を遵守」と共に、「法律からお客様を守る」ことが我々の使命です。
3. 経営者のコンビニやクリニックとして、“時間創出”と“安心の提供”を目指します。

【経営理念】

与えれば与えられる、すなわち「GIVE & GIVEN」を経営理念として、企業経営者の悩みを解決する外部ブレインとしての機能を果たします。