

# オープンセミナーのご案内

## 『新時代の代理店経営戦略』

今、話題の新時代の代理店経営とは何か？

日時：2014年 2月19日(水)

14:00~17:00 (13:30受付開始)

場所：成田市大栄公民館

〒287-0234 成田市松子 393  
TEL 0476-73-7071

### 《講師》

株式会社 コンダクト  
有限会社 保険ネットワークセンター  
代表取締役 宮宇地 覚 氏



#### schedule

13:30 受付開始

14:00 講演会 「1歩踏み出す保険販売の未来」  
(途中10分程度の休憩を挟みます)

17:00 終了予定

★定員：100名 (申込締切 2月5日)

★参加費：無料

★他支部および会員以外の方のご参加もお待ちしています。

★お聴き逃しなく！ご要望にお応えし千葉県代協3回目の講演です！

### 《講師プロフィール》

1958年香川県生まれ。1987年に香川県高松市で個人代理店を開業。1997年法人化(有限会社保険ネットワークセンター)、2000年コンサルタント会社部門を独立(株式会社コンダクト)、2003年に東京進出。直近7年間で手数料収入を10倍にするなど、大変革期において着実な業績拡大を果たしている。

香川県代協会員。

主催：一般社団法人千葉県損害保険代理業協会 北総支部・銚子支部 東葛支部  
協賛：富士火災海上保険株式会社

【お問い合わせ】事務局：千葉代協 北総支部 小倉滋彦 TEL0476-29-0140

## 《著書のご紹介》



### 保険代理店ビジネス43の常識

いま、保険業界は環境激変期(展開期)にあり、多くの代理店・セールスパーソンが淘汰されています。その中を勝ち抜いていくためには、新しい時代にあった真のプロに変わらなければなりません。いままさに、専門家としての能力とプライドが求められています。この7年間で手数料収入を10倍にした著者の宮宇地覚氏(株式会社コンダクト代表取締役)は、その成功のカギを「お客様が求めているのは何か」「お客様の要望はどのように進化しているのか」の状況を認識し、過去の常識にとらわれずに思考し、仮説を立てて行動すること、「問題は何か」を的確にとらえ、合理的な戦術を立てていくこと、その第一歩は既存の常識から離れることにありと強調しています。本書では、こうした認識のもと、狙うべき市場にどのような保険を提案するのかとともに、経営者が組織作り・人材育成にどのように取り組んでいくべきかを、納得いただける理由と合わせ数多くの具体的活用ツールを掲載しています。



### 次世代の代理店経営モデル

保険業界は第二次再編期に突入しました。代理店経営者はこれから、この激変に対する決断を次々に迫られるとともに、プレーヤー、プレーイングマネージャーという立場から本当の経営ができる経営者への脱皮が必要になってきました。株式会社コンダクトの宮宇地覚氏は、個人スキルに頼りがちの保険販売の世界に「組織営業」の観点から大きくメスを入れ、他社でほとんど業績を残せなかった営業マンをわずかな期間で目を見張る優秀な営業マンに変え、驚異的な業績を上げる組織に育て上げています。本書では、宮宇地氏が代理店経営者として「持続性」「生産性」の高い組織をいかに構築してきたか、その取り組み方法やシステム作りなどを実務面から公開しています。とくに業績のほとんどを代理店主に頼らざるを得ない状況にある代理店経営者の方にはぜひとも一読ください。

## 参加申込書

参加ご希望の方はFAXにてお申し込みください。  
(定員100名・申込締切2月5日・定員になり次第締め切らせていただきます)

FAX 北総支部事務局 小倉 0476-29-0141

貴社名	
ご住所	電話番号(                      —                      —                      )
ご参加者 (複数名は全員)	役職名・お名前
取扱保険会社名	
会員は支部名に○	北総 ・ 銚子 ・ 東葛 その他(                      )