

《イタダキ法人》視聴可能なコンテンツ一覧 2021/7/20時点

総コンテンツ数:34本

※こちらのコンテンツ一覧は、「Welcome to イタダキ法人」からダウンロード可能です。

1 Stairway to success		時間	資料 添付	2 見込客発見		時間	資料 添付	3 Telアポ		時間	資料 添付	4 FA		時間	資料 添付	5 FF		時間	資料 添付
1	Welcome to イタダキ法人	3:03	有	1	大学生にも出来た見込み客発見とリストアップのコツ	6:30		1	Telアポマシーンって知ってますか？	7:41		1	法人アプローチの目的	2:36		1	社長が求めていることが何かを探る～ベンチャー社長編～	4:30	
2	自己紹介パート1(生い立ち～学生時代)	5:27		2	人脈ゼロから始める法人見込み客発見	3:39		2	社長へのTelアポ(ロープレ&解説)	3:25	有	2	お客様に連絡するのは決算前？決算後？	2:42		2	社長が求めていることが何かを探る～50代創業社長編～	5:15	
3	自己紹介パート2(保険業界との出会い)	8:17										3	<ロープレ>法人ヒアリングアプローチ(万能トーク編)	17:57		3	社長が求めていることが何かを探る～2代目社長編～	7:57	
4	法人営業における大切なスタンス～保険を売る？自分を売る？いやいや、自分を消すでしょ!!～	6:43										4	<ロープレ>法人ヒアリングアプローチ(人材深堀りトーク編)	7:09					
5	社長とコミュニケーションをとるための勉強法	7:09										5	<ロープレ>法人ヒアリングアプローチ(リスク分散トーク編)	22:15	有				
6	社長が保険営業マンと付き合い2つの理由	6:22																	
7	社長がメリットを感じる情報とは？	10:03																	
8	社長は意外と知らない	5:40																	
6 設計概念		時間	資料 添付	7 プレゼンテーション		時間	資料 添付	8 クロージング		時間	資料 添付	9 税理士開拓		時間	資料 添付				
1	社長・役員の死亡保障(Sの根拠)	7:38		1	<ロープレ>法人プレゼン(ドル養老の提案)	12:47	有	1	節税より売上への貢献度が大事	3:39		1	税理士開拓その1.税理士紹介サイトを活用する	8:31					
2	社長・役員の退職金作り	5:08						2	個人と法人のクロージングの違い	3:46		2	税理士開拓その2.社長からの紹介	5:53					
3	保険料の目安(三方よしになってますか?)	5:58						3	「しょせん利益の繰り延べでしょ!」にめげない?	6:30		3	税理士開拓その3.提携税理士は最大で3人に絞る	5:54					
								4	「昔は全損でいい商品があったのにな～」に腰砕けになってない?	3:22		4	<ロープレ>税理士へのTelアポ&解説	6:49	有				
												5	税理士開拓(初回訪問で何を話す?)	4:51					
												6	如何に付き合っておいたほうが良いと感じてもらうか?(税理士編)	6:15					