

～保険会社からホロスプランニングへ～

コロナ禍に代理店へ飛び出した 若者の真意とは!?



日程

2月22日 (水) 15:00-16:30

参加無料

ゲストスピーカー **寺中 健悟** (てらなか けんご)
ホロスプランニング 東京オフィス所属 将来設計士

早稲田大学を卒業後、新卒で東京海上日動に入社、その後ブルデンシャル生命に2019年に入社。主に個人マーケットで活動し、初年度社長杯入賞、2年度目はMDRTと順調に来ていたものの、コロナ禍を理由に足を止めて業績が低迷する。さらに、顧客目線の提案の中で一社専属の限界を感じ、代理店への移籍を決断。複数の代理店を検討した結果、2022年1月にホロスプランニングに移籍。社内での優良なコミュニケーションを通して、ヒアリング力及び提案力が向上し2ヶ月でMDRT基準を達成。現在は代理店所属の強みを活かし、相続・介護・法人とマーケットを広げながら活動中。

セミナー概要

- 定員：100名
- 形式：オンラインライブ配信
- 費用：無料
- 対象：保険業界従事者

移籍後2カ月でMDRT達成!? 「環境＝働く場所」が業績に 与える影響について対談



ファシリテーター
堀井 計

【乗合代理店の強み解説セミナー アンケートの声より】

- ・乗合代理店へ環境を変えることは、お客様からご満足いただける商品提供が出来るので、新たな気持ちで仕事に取り組みそうですね。(保険会社 N.Kさん)
- ・働く環境には無頓着でした。「環境の変化＝募集人人生の変化」と考えさせられることがありました。(保険会社 M.Rさん)
- ・対談形式で非常に分かりやすく、気になる部分も堀井さんが深く突っ込んで質問され、大変有意義な時間でした。(保険会社 M.Sさん)
- ・ホロスプランニングの雰囲気を感じながら、具体的な数字などもあったり、移籍を決断した心持ちを感じ取ることが出来ました。(乗合代理店 O.Hさん)



こんな方におススメです！

乗合代理店の特徴・強みについて知りたい方
“自分らしい働き方”について考えてみたい方
今のセールスタイルにお悩み・課題を抱えている方

講演内容

- ・業績を左右する“環境”とは何か？
- ・環境を変えて業績が伸びた募集人と対談！
- ・質疑応答
- ・ホロス会社説明

お申込みQRコード(無料)



もしくは下記URLへ

<https://forms.gle/gtFN68k8edVd584Z7>

お問合せ：株式会社ホロスプランニング
京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町659番地 烏丸中央ビル4階
TEL 075-222-6700 WEB <https://www.holos.jp/>