



一般社団法人 MDRT 日本会 北陸ブロック新春研修会

日程: 2022年 1月26日 (水)

OPEN 12:30~ START 13:00~

参加対象: MDRT 会員のみ

2021年度 MDRT 日本会テーマ

継承者 ~変化の時代に、過去と未来を繋ぐ~

2021年度北陸ブロックテーマ

『~ progress (進歩) ~』

第一部講演

購買心理に基づく営業プロセスのメカニズム



講師: 吉武 永賀氏 (株式会社LPN 代表取締役/
一般財団法人日本コアコンディショニング協会 名誉理事)

■職歴・経歴

県立高校教員時代は体育教師の傍ら、陸上国体監督も務め、部作りではまったく0の状態から陸上で日本一を育てる。39歳で独立起業。開発したストレッチポールは、一大ムーブメントを起し超ロングヒット商品となる。創業した企業は、日本一のコアトレーニング開発企業になり、現在は長年培ったコーチング能力を生かし、中小企業経営者や独立起業家、ビジネスパーソン等成功者の育成をライフワークとして10余年以上行なっている。個別コーチング受講者は延べ150名を超え、特に営業マンの育成には定評があり、これまで指導してきた生保営業マンのうちなんと日本一4名、TOT 13名、COT 19名と多数輩出中。中には営業成績世界一を達成した凄腕の営業マンもいる。出会った人間が次々と夢を叶えていくことから、「人をその気にさせる天才」との異名をもつ。

ミッショントレーナー吉武永賀オフィシャルサイト <https://missiontrainer.jp/>

ヒーロートレーニングオフィシャルサイト <https://heros.support/>

■講演内容

あらゆるビジネスが、コロナによって勝ち組と負け組に大きく分けた。この差を分ける肝こそが、人がお金をはらってでも買いたいと思う心の動きだ。これを「購買心理」と呼ぶ。この「購買心理」を知り、ビジネスに活かせるか否かで、あなたの努力と成果の効率は大きく変わる。あなたのビジネスを大きく進化させる決め手を分かりやすく語ります。

第二部講演

『事例で学ぶ、トラブルの芽を摘む相続対策』 ~争族対策に活かせる生命保険活用のヒント、教えます!~



講師: 吉澤 諭氏 (株式会社吉澤相続事務所 代表取締役)

■職歴・経歴

1966年生まれ、東京都出身。住友信託銀行、独立系コンサルティング会社、あおぞら銀行で相続対策・事業承継・遺言・不動産等の業務に従事し、2014年4月株式会社吉澤相続事務所設立。現在までに講師を務めたセミナー・研修は1,400回超、出席者は延べ26,000名超。携わった個別相談件数は4,200件を超え、「答えを出す」をモットーに、現在も数多くの相続・事業承継案件に携わっている。

著書に『34の発言から問題をキャッチ! トラブルの芽を摘む相続対策』、『トラブル事例で学ぶ 失敗しない相続対策』(共に近代セールス社)がある。

■講演内容

- ・相続対策と生命保険
- ・みなし相続財産とは
- ・民法売り(R)
- ・遺留分の落とし穴
- ・民法改正を踏まえ、生命保険はこう提案する

テーマ別バズセッション

今回のバズセッションはマーケットテーマ別のグループで行います。個人マーケット、法人マーケット、相続について、各々の会員同士が興味のある内容について意見交換できます。価値観やビジネスモデルが転換期を迎えるうねりの中だからこそ、情報交換と交流の機会を設けました。ぜひ会員ベネフィットを受け取ってください。

< 研修会 Web 申込み欄 >

ブロック研修会の申込み方法はWebからのみとなっております。

PCまたは、スマートフォンからお申込み下さい。

登録時のメールアドレスに Zoom のリンク、ID/PW をお送りいたします。

実際に視聴いただくデバイス (PC・スマホ・タブレット等) で受信できるアドレスで登録してください。(オンライン参加者のみ)

< 申込み手順 >

【PC:URL から】

- ① <http://bit.ly/2Zv5J6k> にアクセス
- ② 申し込みフォームを入力し送信する
- ③ 申し込み完了メールを受信

※ MDRT 日本会ホームページからも Web 申込みが出来ます。
(MDRT 日本会 URL:<https://www.mdrjt.jp>)

【スマートフォン:QR コードから】

- ① チラシ内の QR コードからアクセス
- ② 申し込みフォームを入力し送信する
- ③ 申し込み完了メールを受信



<http://bit.ly/2Zv5J6k>

※キャリアメールよりお申し込みの場合、自動返信メールの受信が出来るようドメイン指定解除のご設定をお願いします。(noreply@form.kintoneapp.com)

申込み締切日 1月16日

※申込みは原則先着順とさせていただきます。左記締切日より前に定員に達した場合、Web 申込み受付を終了しますことをご容赦下さい。

< 研修会参加費について >

会 員：無料

< お問い合わせ連絡先 >

ソニー生命分会 矢佐 弘至

TEL : 090-9768-7366

メールアドレス : hilllock83@gmail.com

< 特記欄 >

- ★今後同様のご案内がご不要の場合は、大変お手数ですが、主催者までメール等でご連絡をいただけますようお願い申し上げます。
- ★個人情報の取扱について、本申込みにより収集された個人情報は厳重に管理徹底し、当研修会運営管理の目的のみに利用させていただきます。
- ★定員に達して以降のお申込みに関しては参加頂けない場合があることを予めご了承下さい。
- ★募集定員数を超え、ご参加をお断りさせていただく方にのみ、こちらからご連絡申し上げます。
- ★本研修会等の参加者へのスカウト・人材の勧誘行為等は厳に禁止します。
そのような行為等を受けた参加者の方は一般社団法人 MDRT 日本会までご一報下さい。

■ プログラム

12:30	受付 / Zoom 入室時間
13:00	オープニング
13:10	第一部講演 吉武 永賀氏 『購買心理に基づく営業プロセスのメカニズム』
14:40	休憩
15:00	アイデアエクステンション
15:20	第二部講演 吉澤 諭氏 『事例で学ぶ、トラブルの芽を摘む相続対策』 ～争族対策に活かせる生命保険活用のヒント、教えます!～
16:50	エンディング
17:00	休憩
17:20	テーマ別バズセッション
18:30	終了

ブロック長挨拶



北陸ブロック長
矢佐 弘至
(ソニー生命分会)

2021年度 MDRT 日本会北陸ブロック長を務めさせていただきます、ソニー生命分会の矢佐です。今回の北陸ブロック新春研修会では新しい年の始めにふさわしい内容になっています。年頭にあらためて自分の「ミッション」を確認し、新たな「知識」の武器を手にしてお客様のもとに向かう。さらに会員同士のバズセッションも今回はテーマ別にしています。ぜひ会員ベネフィットを受け取ってください。

まだまだコロナ禍の混沌とした状況下ですが、私たち MDRT 会員は常に進歩を続け、顧客の、社会の希望の灯となる存在でありたいと願います。今回の研修会もそのための一助になるよう、ブロックの運営メンバーで準備をしてきました。

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

■ 会議開催方法 (Zoom での開催となります)

PC やタブレット・スマートフォンなどの端末と、インターネット環境が必要となります。

■ 会議参加方法

お送りしたメールに記載の URL から入室いただくか、Zoom を立ち上げ Zoom ID・PW を入力して入室してください。

(できるだけメール記載の URL リンクからお入りください)

スマホ・タブレットの場合は、事前に「ZOOM Cloud Meetings」というアプリを取得してください。