

マーケティング
理論から見た

国内大手生保のチャンネル戦略

日時：2006年 8月 25日 (金) 14時30分 ~ 16時45分

場所：情報オアシス神田
千代田区神田多町2-4 第2滝ビル5F
電話：03-3253-2911

<会費> 5,000円 (税込)
<受付> 14:10 ~
<開会のご挨拶> 14:30
<セミナー> 14:35 ~ 16:45(途中10分休憩)

- ◆ 日本の生保の営業は今どのようなになっているのか
- ◆ いわゆる国内大手生保は、どのようなチャンネル戦略を持っているのか
- ◆ それはどのような現状認識・問題意識にもとづいているのか
- ◆ そしてその戦略の妥当性は
- ◆ 国内大手生保は果たして生き残れるのか

生命保険文化センター・ニッセイ基礎研と、日本の生保業界を半歩だけ離れた位置からみつめ続けて来た講師が、マーケティング理論の立場から分析し、解説します。

1. マーケティングの4P
2. チャンネル (Place)
国内大手生保のチャンネル展開
営業職員チャンネルの現況と課題
ニューチャンネルへの取組み
チャンネルミックス
3. 残る3Pから見た課題
広告・宣伝 (Promotion)
商品価格 (Product)
価格 (Price)
4. 質疑応答

講師】井上 智紀 (東洋大学 講師)

平成 7年 財団法人 生命保険文化センター入社
平成 16年 株式会社ニッセイ基礎研究所 社会研究部門入社
平成 18年より 東洋大学講師

インターネットでの参加申込は http://www.acalax.jp/hp/formmail_seminar/contact.html からできます。

当社のホームページ <http://www.acalax.jp> を参考にご覧下さい。

ご不明な点等ございましたらお気軽にお問合せください。 アカラックス(株) 担当 :下川 Tel: 03-5209-1251

第5回 セミナー参加申込書 (Fax用)

Fax 番号 03 - 5209 - 1259

この参加申込で送って頂いたお名前・その他の個人情報は、当社セミナー参加手続きのためだけに使用致します。

会社名			
住所			
電話番号		Fax 番号	
参加者	(役職)	(役職)	
	(氏名)	(氏名)	
ご参加の方は	FP 生損保代理店 保険会社勤務 報道関係 ()		
	その他 ()		
今回のご参加は	初めて ()回目	ご紹介は	様から
割引制度の希望	年間パスポート	割安回数券	年間セット割引 半年セット割引