

井上 健哉

MDRT 2020 成績資格終身会員 (23回連続登録)

年間講演 / 研修回数 200回超



【略歴】

- ◆立命館大学産業社会学部 卒業
- ◆(株)京都銀行 入行
本部 (営業推進部) 配属時、融資取引先・新規開拓専担者として従事
2年4か月 (28か月) で新規融資取引先143社を成約
融資実行累計金額39億円
- ◆ソニー生命保険(株)京都中央支社 入社
初年度のルーキーズカップで、全国第2位を獲得
以後毎年、表彰式常連メンバーとして活躍
- ◆(株)fpking (独立系FP事務所) 代表取締役

セミナー・研修実績 (一部抜粋)

【依頼】

- ◆生命保険会社様セミナー
営業パーソン様 「商品別アプローチ」「法人保険の極意」
生保ソリシター様 「プランナーはそこが知りたい」
マネージャー様 「やる気と信頼を勝ち取る距離感」
- ◆銀行・信用金庫様セミナー
「たった3分で興味をひく伝え方」
「銀行 (信用金庫) で生命保険を買う価値」
- ◆その他セミナー
損害保険会社・JA・MDRT・JAIFA・TLC・土業系事務所・
ハウスメーカー・不動産会社 等

【主催】

- ◆生保事業従事者支援けんや塾
2002年から全国で開講
通算受講者数約1,500名 / MDRT輩出900名超
こだわるのは即効性 すぐにそのまま使える話を共有
『ツカミ → ストーリー → オチ』の流れで紹介
- ◆1 Day 研修
「法人保険攻略のための決算書読解術」
「新感覚 相続コンサルティング」
「経営コンサルタント養成講座」
- ◆セミナー講師養成講座
「2,000回登壇して分かったこと」 「講師の心得」



書籍

DVD

発売1週間で1万部突破!



『売れる販売員の全技術』『会って3分 話して1分 初対面で売れる技術』
台湾翻訳版も出版中

『一流の「話し方」全技術』
(明日香出版)

(かんき出版)

『「保険税務のすべて」
を使った保険営業 特別編!!』
-中退共との関わりも詳しく解説-
「全員養老のすべて」
~その特徴と魅力を語る~



『「保険税務のすべて」
を使った保険営業』



□法人編



□個人顧客編



□ザ・退職金語法
~法人編PART2



□ザ・紹介連鎖
~個人顧客編PART2
(新日本保険新聞社)



DVD/CD教材・書籍
詳細はこちら→

DVD&ハンドブック

けんや流 すべての答えは「つかみ」にある!
~人と人をつなぐ魔法のカギ~ (新日本保険新聞社)

□ベーシック編

□アドバンスド編



株式会社fpking
fpking inc.

〒620-0876 京都府福知山市堀上高田2090-5
TEL: 0773-25-4116 / FAX: 0773-23-3342
http://www.fpking.co.jp