

<金融実務書・生保関連書ご担当者様>

新刊情報 ☆3月初旬取次搬入予定☆ ぜひご注文ください。

多くのセールスパーソンに支持され、発刊以来増刷を重ねているベストセラー、待望の改訂新版です！！

改訂新版 法人・富裕層への 生命保険セールス術

嶋田 雅嗣〔著〕

★平成27年からの新税制に対応し
相続対策などの項目をリニューアル

★法人への生保販売に行き詰まりを
感じている人に、新たな視点を提供。

**「営業カバンに入れて持ち歩いている」
「ライバルには教えたくない！」**といった
読者からの声が寄せられています。

●本書の内容

PART1 法人提案の基本&商品知識

PART2 富裕層マーケットの開拓

PART3 相続・事業承継と社長の関心事

PART4 資料集

生保販売に役立つ各種データ、図解も満載！（計105点）



A5判・304ページ

定価2000円＋税

注文FAX 03-3366-2706

(株)近代セールス社

番線印・書店名	発注日	注文数	ISBN 978-4-7650-1265-2
	月 日		改訂新版
	発注者		法人・富裕層への生命保険セールス術
	様		嶋田雅嗣〔著〕 定価2000円＋税

*了解返品承ります

お問合せ：(株)近代セールス社 TEL03-3366-5701