

終活セミナー講師 養成プログラム

3・4期生
募集!

各回
2名様

たった2日間の集中研修で

120分のセミナーが出来るようになります!



保険代理店の
ビジネスが

UP

変わります!!

存在
価値

保険
拡販

年間
1000万円
以上のコン
サル料



すべてが話せるようになる!
ロープレ中心なので
わかりやすく話せて
伝わる講師のスキルが身に付く!

わかり
やすく!

相談が
くる!

事例
多数!

少人数でみっちり!

ロープレに付き添う、

短期集中型の密着研修。

- ☐既存のお客様向けに事務所の一角で**ミニセミナー**を開きたい
- ☐終活や相続のことを情報発信したいと考えているけれど、**何から始めていいかわからない**
- ☐終活をフロントにして**生命保険の新しい相談の窓口**をつくりたい
- ☐他の生命保険営業との**差別化**を図りたい
- ☐これから人数が増えていく**シニア層に力**を入れていきたい
- ☐**マネーセミナーとは違った他のセミナー**をFPとして開催したい
- ☐損害保険代理店としてお客様はたくさんいるけれども**生命保険の開拓**がなかなか進まない
- ☐もう「保険の見直し」というフレーズは通用しないと感じていて、**新たなフロント**をつくりたい
- ☐**セミナー講師という立ち位置**をつくりたい
- ☐セミナー講師はハードルが高いけれど、**少人数の中で話**ができればいいなと思っている
- ☐セミナーに使う**コンテンツ**がほしい
- ☐既にセミナー講師をやっているが、**簡単で分かりやすく話せるコツ**が知りたい
- ☐徹底的なロープレによって自分の講師としての練習、**レベルアップ**をはかりたい
- ☐**セミナーの開催方法**が知りたい
- ☐**提携**ってどうやったらいいのかを教えてください
- ☐**手数料**だけに頼らない**新たな「柱」**をつくりたい

わかりやすい!

2日間で
セミナー
講師に!

そのまま
使える資料
GET!

ブランド
づくり

脱!
単なる
保険屋さん

--- 講師紹介 ---

資産づくりと承継のコンサルタント

長谷川 健

株式会社ハセプロ 代表取締役

家族信託コーディネーター
空き家相談士
終活カウンセラー
相続診断士
寺院経営コンサルタント



出演メディア

- * 福島テレビ・サタふく
「長谷川健の福福シューカツ(終活)！」
- * FMポコ ラジオパーソナリティ
「ハセプロ～ラヂオの時間～」
- * 福島民友新聞発刊「ゆうゆう通信」
終活・相続に関する連載コラム執筆中!

テレビ・ラジオ
出演中の講師です!

41歳までに3度の喪主、3度の相続、相続税納税、税務調査を経験。自ら遺言書作成、墓石建立、生前戒名授与など終活を積極的に行う。自身の経験と5000件を超える相談実績のもと、生命保険と遺言書と家族信託を効果的に使い、「円満分割」、「相続税対策」、「不動産の活用・管理・承継」のコンサルティングに力を入れている。

セミナー講師や講演の依頼も多く、「長谷川さんの話は実体験と事例があって説得力がある。また、笑いも交えるのでわかりやすくて面白い!」と好評をいただいている。



自社で! 葬儀社で! お寺で!

「終活相談」から生命保険につながる!?



もう「保険の見直し」
というフレーズは響かない!!

保険の手数料以外に + 1000万円!!

2日間の少人数制の
密着研修!



さらに

使える! 7つの特典!!

受講者特典
盛りだくさん!!

終活セミナーにそのまま使えるスライド
& 長谷川健の再現動画!

1



事前に終活セミナーのコンテンツをお送りします。そのまま使っても、加工して使っても構いません! 非売品のコンテンツを本セミナー受講者だけに贈呈します!

長谷川健が毎回フィードバックします!

2



少人数のメリットを最大限に活用!

ロープレとフィードバックの最強サイクル! ゆっくりじっくり仕上げていきます。量と質を両方兼ね備えたセミナーで、講師デビューが叶う!

3

講師プロフィールの作成をお手伝い!



4

あなたの名前で書く
「コラム作成サービス」を割引価格で!

※希望者のみ



5

終活セミナー講師用名刺を特注!



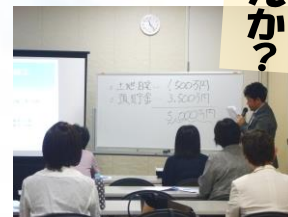
6

「保険と相続と終活の窓口」の使用を許可!

7

提携先開拓に効果的な提案ツール!

終活に強い保険のプロに!



「保険と相続と終活の窓口」になりませんか?

詳しくは別紙の研修スケジュールをご覧ください。

1日目	13:00~19:00
13:00~13:10	オリエンテーション
13:15~13:45	講義「終活相談」をビジネスに取り入れる
13:50~14:35	ロープレ①:「総論」
14:40~15:40	ロープレ②:「お葬式・お墓」
15:50~16:50	ロープレ③:「不動産」
16:55~17:45	ロープレ④:「生き方」
17:50~18:50	ロープレ⑤:「相続と遺言」
18:50~19:00	1日目の振り返り
19:00~	終了・懇親会へ
2日目	9:00~19:00
9:00~10:00	講義「終活セミナー講師」としての活動の場をつくる
10:05~11:05	ロープレ⑥:「医療・介護」
11:10~12:00	ロープレ⑦:「信託」
12:00~12:45	ロープレ⑧:「生命保険」
12:45~13:45	昼食
13:45~15:20	講義「プロフィール作成と自己紹介」
15:30~18:30	まとめ・アンケート
19:00	終了

仕事を楽しく、そして新しい存在へ!

特典・研修が充実しすぎてる！

～受講者特典、盛りだくさん!～

1 終活セミナーにそのまま使えるスライド & 長谷川健の再現動画!



事前に終活セミナーのコンテンツをお送りします。そのまま使っても、加工して使っても構いません! 非売品のコンテンツを本セミナー受講者だけに贈呈します!

2 長谷川健が毎回フィードバックします! 少人数のメリットを最大限に活用!



ロープレとフィードバックの最強サイクル! 1回のロープレごとにフィードバックの時間を設け、ゆっくりじっくり仕上げていきます。量と質を両方兼ね備えた唯一無二のセミナー!

3 講師プロフィールの作成をお手伝い!



講師プロフィールは最重要。実はセミナーの内容はそのあと。「なぜこの人は終活について話す資格があるのか」、あなたの信用を一番ははじめにつけてくれるのがプロフィールです。経歴だけでは人の心に響きません。

4 あなたの名前で書く「コラム作成サービス」を割引価格!



話せるようになっただけではまだ足りません。講師として呼ばれるための仕組みをつくる、会っていないのにもいつか会っているような感覚をお客様にもってもらう仕組みをつくるためのツールを紹介!

5 終活セミナー講師用名刺を特注!



長谷川健がプロデュースした終活セミナー講師用名刺100枚をプレゼントします! 「終活セミナーなら私にお任せ下さい!」のご挨拶にご使用ください。

6 「保険と相続と終活の窓口®」の使用を許可!

7 提携先開拓に効果的な提案ツール!

セミナーを企画するために必要な11のキーワードがのった「シンキングシート」。三方よしの提案で提携先を開拓するための「提案書の書き方」を贈呈します。

～研修当日の流れ～

1日目	7つのコンテンツを体得!!	
13:00~	オリエンテーション	
講義	「終活相談」をビジネスに取り入れる!	
13:15~13:45	お客様が保険の見直しを求めて来店されることは少なくなりました。新たな窓口となるのが「終活相談」です。終活と生命保険との相性の良さや弊社の事例をお伝えします。	
実践	ロープレ① 「総論」	「終活」ってそもそも何ですか? 「終活」という言葉について、そして幅広い取り組みを「死ぬ前のこと」と「死んだ後のこと」の大きく2つに分けて全体像を伝えます。
	ロープレ② 「葬儀・お墓」	自分の葬儀はどうしたいか。葬儀費はどう準備するか。お墓はどうするか。自分の最期を生きているうちに、元気なうちに考えていきませんか?
	ロープレ③ 「不動産」	不動産を持つことは「夢」。同時に「責任をもつ」ことでもあります。不動産が「負」の財産(負債)にならないように…。空き家問題も取り上げて伝えます。
	ロープレ④ 「生き方」	人間関係や大切な人との時間をどう考えるか。死ぬまでにやりたいことは何かなど、考え方によって人生が豊かになり、イキイキとさせます。
	ロープレ⑤ 「相続と遺言」	「揉める相続」と「揉めない相続」。遺言書に残されたラストメッセージが大切な財産とご家族を守り、人生をキレイに仕上げることとなります。
13:50~18:50	「相続と遺言」	
18:50	1日目の振り返り	
19:00	終了・懇親会	

2日目	総仕上げ! 9時間ミッチリ!!	
講義	「終活セミナー講師」としての活動の場をつくる	
9:00~10:00	セミナー講師になっても肝心なセミナーの開き方がわからない。そんな不安は残しません。弊社で実際に行っている開催方法や提携先とのコラボ方法をお伝えします。	
実践	ロープレ⑥ 「医療・介護」	自分が意識がなくなったり、「延命治療を望むかどうか」「介護をお願いする人に、承諾を得ているか」など、元気なうちに向き合い、伝えておかなければなりません。
	ロープレ⑦ 「信託」	認知症になったらどうしよう…。その対策として保険だけでなく財産管理・承継のための「信託」の情報を伝えられることは大きな強みになります。
	ロープレ⑧ 「生命保険」	亡くなったときに必ず支払われる生命保険金。受取人を指定できること、受取人固有の財産として相続財産に含まれないという利点があります。
	10:05~12:45	10:05~12:45
12:45~13:45	昼食 (お弁当付き)	
講義	「プロフィール作成と自己紹介」	
13:45~15:20	講師プロフィールに何を書くかはとても重要です。経歴ではなく、自分になぜこの話をする資格があるのかをここで示しておく必要があります。(通常35,000円の有料メニュー)	
実践	「終活セミナー実践!!」	
15:30~18:30	この研修の総まとめ。実際に75分の終活セミナーを実践していただきます。	
18:30	まとめ・アンケート	
19:00	終了	