

第172回 東京

# 顧客爆大セミナー

～経営者・営業管理者・会計事務所のためのメール・HPによる頭脳労働の実践～  
これからは「情報提供型営業」で見込み客のボリュームアップ！

例えば3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいの？週5件の契約が取れる営業と0.5件の契約しか取れない営業の差はどこにあるのか？一つの答えは**営業のプロセス(しくみ)を簡単**にすることです。“簡単にする＝インターネットの活用”今では当たり前のように言われています。しかし、ホームページを作成したが売上はまったく変わらず…。多くの経営者が同じような状況に陥っています。**重要な事はITをいかに営業プロセスに組み込むかがポイント**です。このセミナーでは、インターネットを使った情報提供型営業により、3倍の売上を上げ、週5件の契約が取れる**組織的**営業部隊をつくる秘訣を伝授します。全国約6,000のコンサルティング実績から言える、『情報提供型営業』で売上げアップ！『売れるしくみ』を作るのが『社長の仕事』！必聴です。お早めにお申込を！

## ■ 主な内容

- ・週5件の契約が取れる営業と0.5件しか取れない営業ではここが違う！
- ・より多くのお客様とコミュニケーションをとるポイントは？
- ・自然と「見込み客」が集まり、優良顧客・優良取引先が次々増えてドンドン売れる！
- ・事業成長に必要なのは、顧客を獲得し、育てていくしくみである！
- ・デモンストレーション 他

★このような方に特にお勧めします

顧客を増やしたいと考えている

- ・経営者
- ・営業管理者(役職者)
- ・個人事業主
- ・会計事務所 など

## ■ 参加者特典

①営業の問題点が見えるシート 名探偵 SPR シート進呈

②営業メールのすごい活用法(PDF約30ページ)



### 【講師略歴】

埼玉県出身、1968年生まれ。青山学院大学卒業後、国内損害保険会社、外資系生命保険会社等勤務を経て、現職に就任。

この間、企業開拓・営業管理・紹介連鎖によるセールス・営業職育成などで、表彰、幅広く実績を挙げる。卓越したスキル等を公開・収録したCD・DVDゼミナール(シリーズ合計8本)は、大きな反響を得ている。

- ・トータル・ライフ・コンサルタント(1996～:生命保険協会認定FP)
- ・MDRT会員(2000年～:世界の生命保険営業職の毎年トップクラスのメンバー)
- ・COT会員(2006年～:上記MDRT認定基準の3倍基準をクリアしたメンバーで構成)

講師 大関 浩伸さま・オールアウト・プロファイル認定保険アドバイザー(2007年～)』

1. 日 時 2007年12月4日(火)13:30～15:30 (開場 13:15～)
2. 会 場 イーエフピーセミナールーム (東京都千代田区富士見 2-2-5 メインビル 3F)
3. 講 師 株式会社 フォートラスト 代表取締役 大関 浩伸先生(イーエフピー株式会社パートナーズコンサルタント)
4. 定 員 20名(定員になり次第締め切らせていただきます)
5. 受 講 料 5,250円(費用は事前振り込みとなります)
6. 申込方法 下記に必要事項をご記入の上FAXにてお申込ください。

お申し込みは、イーエフピーパートナーズあるいは、FAX: 03 - 3514 - 1976 までお送りください。

フリガナ  
お名前

会社名・  
部署(支社)名・役職

TEL

FAX

E-mail

主催 イーエフピー株式会社(eFP)

千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F

<http://www.e-fp.co.jp>

※上記ホームページにてその他セミナー情報、ビデオ等をご案内しておりますので是非御覧下さい。

## お問合せ・お申込先

セミナーに関するお問合せ、お申込はイーエフピー株式会社までお願い致します。「12月4日(火)開催セミナー」とお伝え下さい。講師「大関 浩伸先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。