

- 営業個人の能力だけに頼るしかないのか？
 □お客様から自然に依頼してくれる方法はないのか？
 □潜在客を本当の見込み客にしたい！がどうすればいいのか？

セミナー主催 イーエフピー株式会社

リッツ・カールトン日本支社長「高野 登」氏 推薦！！

第176回 東京

顧客爆大セミナー

一回の出会いで、生涯顧客に育て上げていくノウハウとは！

このセミナーで、得られるメリット

1. 営業の基本プロセスを理解し、改善し、新規顧客を簡単に増やしていきたいと思っている方
 2. 「ディズニーランド」、「リッツカールトンホテル」、「カシータ」(青山のレストラン)、「てっぺん」(居酒屋・自由が丘、渋谷)のリピート率7割の成功の秘密・感動事例を収集・学び営業に活かしたい方
 3. 顧客の懐に入るコミュニケーション技術を身につけ、いかに多く自分のファンを作り続ける顧客創造力を伸ばしたい方
 4. 営業の気づきを旨く使い、日々の実践使に活かす方法
- 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、2倍の売上を上げ、『売れるしくみ』を作ります！

♪参加者特典♪

- ①一度あったら忘れられない感動グッズ進呈※数量限定
 ②営業の問題点が見えるシート 名探偵 SPR シート進呈

対象：顧客を増やしたいと考えている
 ・経営者・個人事業主・営業管理者
 ・歯科の医療経営者・会計事務所 など

【当日の内容】

- ・「売れる仕組みづくり」の構築・管理方法
- ・「見込み客発見のポイント！」(PICA)
- ・KASHの法則 (成功の法則)
- ・「気づきを日々の実践に活かす秘訣」



「サービスを超える瞬間」(かんき出版)
 (著者:リッツ・カールトン日本支社長
 「高野 登」氏)

この本の中で6ページに渡り、私の行なっている営業手法をご紹介させていただきました。当日はセミナー内容に加え、一部ご紹介をさせていただきます。



講師 松岡 博巳さま

【プロフィール】

1956年生まれ。専修大学(心理)卒業後、日経PR(広告代理店)。営業、制作、マーケティングを学び、1994年ヘッドハンティングによりソニー生命保険入社。

個人契約で職域開拓を一から初め、点から面へ、面から空間へと顧客開拓のノウハウを構築。(団体先;松戸市役所、日経BP社)一回の出会いで、いかに自分のファンになってもらうかの感動マーケティング創りで、経営者に新しい顧客創造作りを提案。

1. 日 時 2008年1月29日(火)13:30~15:00 (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 飯田橋メインビル 3F
3. 講 師 ソニー生命保険株式会社 東京中央ライブプランナーセンター 松岡 博巳先生
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(費用は事前振込みとなります。※振込先はメールにてご案内いたします。)

お申し込みは FAX: 03 - 3514 - 1976

フリガナ
お名前

会社名・(業種)
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