

前向きで成長意欲旺盛な中小・中堅・ベンチャー企業の経営者の方へ

経営者限定

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

第40回顧客爆大セミナー 『実践編』 ユーザーが語る真実！情報提供型営業実践、活用事例

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



イーエフピー株式会社
代表取締役社長 花田敬

「経営者のみなさん、こんにちは！
花田敬です。例えば3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいのか？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を簡単にすることです。“簡単にする＝？”このセミナーでは、情報提供型営業により、3倍の売上を上げられる、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4,400のコンサルティング経験から『情報提供型営業』で売上げアップ！お楽しみに。」

紹介+月30件の見込み客を作り続ける



アクサ フィナンシャル生命保険㈱
初崎 洋樹さま

「はじめまして、初崎 洋樹と申します。
営業といっても様々なスタイルがありますが、売れている営業会社（営業マン）とそうでない営業会社（営業マン）の違いは何でしょうか？
売れる営業ノウハウを真剣に聞いていただける方、お客さんを増やしたい方はぜひお越しください。私の率直な意見をお話いたします。
皆様とお会いできることを楽しみにしています。」

**実際に売上創造に取り組んでいる初崎様から売れる仕組みについて
お話をさせていただきます。この機会にぜひ！**

【日時】2008年 **2月21日(木) 13:30～16:00** (受付開始13:15)

【場所】名古屋会議室 伏見店(名古屋市中区錦2-8-26 宮井ビル4階) TEL052-223-0758

【対象】限定20名、中小、中堅企業経営者・幹部の方限定です。先着順で定員になり次第締め切らせていただきます。

【費用】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。)

【お申込】(事前登録制) 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。)

【プログラム】

第1部 「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」～花田敬の見込み客開拓手法を公開～

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬

社長ブログ <http://blog.goo.ne.jp/e-fp>

(プロフィール)

1960年、大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエフピーの社長。CFP。どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大な支持を受けている。

第2部 「パネルディスカッション 売れるしくみの作り方」～ユーザーから見た営業メール活用法と成功事例～

アクサフィナンシャル生命保険㈱ 初崎 洋樹先生

(プロフィール)

愛知県豊田市出身。スギヤマ薬品にて10年間、店長などを経験し2005年クレディ・スイス生命保険株式会社(現アクサ フィナンシャル生命保険株式会社)に入社。個人、法人を問わずお客様の事を真剣に考えた保険コンサルティングを行い、多くのお客様から信頼を得ている。社長杯や社内コンテストなど多数入賞。また、会社の経営者や営業担当者に対して売上アップセミナーを実施している。現在は副所長として営業所の教育及び採用でも活躍中。

お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

FAXでも受付けています。03-3514-1976

(フリガナ)	会社名
お名前	役職名
電話	FAX
	E-mail
【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 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。	【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当社イーエフピー㈱が有益と思われる情報等のご案内のために利用させて頂くことがありますが、それ以外に使用することはありません。