

- 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？

主催 イーエフピー株式会社

第181回神戸開催

顧客爆大セミナー

～実践！営業のフロが教えるセールスのプロセスと情報提供型営業～

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(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。その一方で確実に売上を伸ばしている事例もあります。ただインターネットを導入するだけでは効果はありません。**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5,000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・優良取引先が次々育てドンドン売れる！
- ・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！

■ 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(イーエフピー提供)**
- ②**営業メールのすごい活用法(レポート)PDF30ページ(イーエフピー提供)**

■ 新規顧客をお探しの方

- ・身近な見込客を見逃してませんか？
- ・名刺交換をしたその名刺、活かしてありますか？
- **売上増を計画されている方**
- ・今まで出会った全ての人に継続してコミュニケーションが取れていますか？



講師 山本正明さま

1959年生まれ、兵庫県出身。1984年より(株)間組にて高速道路、公共下水道、原子力発電所、鉄道高架橋工事に従事。約14年間現業にて設計、積算、施工までの一連の業務に携わる。その後、間組神戸営業所にて6年間営業を経験。2003年にヘッドハンティングされソニー生命(株)に入社。現在までの約4年間、数多くの経営者や資産家、個人に対するリスクコンサルティングを行っている。また、セミナー講師としてもライフプランセミナー、相続・事業承継対策等のセミナーを各地で開催、営業コンサルタントとして営業に役に立つセミナーも行っている。新人賞、社長杯、短期コンテストなど入賞多数。

- ・MDRT会員(世界中の生命保険営業職員の有績者にて構成)
- ・AFP(日本ファイナンシャルプランナーズ協会会員)
- ・技術士



1. 日 時 2008年 2月 27日(水)18:00～19:30 (開場 17:45～)
2. 会 場 クリエイト神戸 8階 A会議室(〒650-0034 神戸市中央区京町 80)
3. 講 師 ソニー生命保険株式会社神戸中央支社 山本正明先生
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(事前予約制)
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、今すぐ、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をご案内しておりますので是非御覧ください。

お問合せ・お申込先

イーエフピー株式会社

03-3514-1975

※ご記入いただきました個人情報については、主催者が有益と思われる情報等のご案内のために利用させていただ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。

SL07-320-070