

- 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184回 滋賀

顧客爆大セミナー

～高価な広告を使わずに見込客を集める情報提供型営業の秘密～
簡単ですぐに出来る情報提供型営業の実践！

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6,500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ってドンドン売れる！
- ・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

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いませんか？
- ・名刺交換をしたその名刺、活かしていませんか？

■ 売上増を計画されている方

- ・過去に接点のあった見込客のフォローは完璧ですか？
- ・潜在客の事情が変わって見込客になっているとしたらどうやってそれを察知しますか？



1967年生まれ。同志社大学部工学部卒業。1990年から14年間、営業利益率50%のセンサメーカーにて、顧客サービス、品質管理、生産技術のマネージャーを歴任。クレーム対応、品質改善、コストダウンで実績を上げる。日本ファイナンシャルプランナーズ協会認定CFP。2004年から外資系生命保険会社で紹介営業にて、2年連続、MDRT入会。

(※MDRTとは、世界中の生命保険・金融サービス専門職の毎年トップクラスのメンバーで構成され、そのメンバーは相互研鑽と社会貢献を活動の柱とし、優れた顧客サービスを提供しています。)

自らの営業現場経験から、中立的な立場で顧客の相談に応えることが大切だと痛感し、2007年、株式会社クオリティライフを設立。

講師 能登清文さま



1. 日 時 2008年2月29日(金) 10:30～12:00 (開場 10:15～)
2. 会 場 草津市立まちづくりセンター 3階会議室 306 (草津市西大路町9-6)
3. 講 師 株式会社クオリティライフ 代表取締役社長 能登 清文先生
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)
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、ビデオ等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