

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

～ 売上げ倍増計画 ～

コスト・時間・エネルギーのムダが消え、見込み客が生まれる！

第183回 東京

顧客爆大セミナー

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。「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とは？

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！

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



【講師略歴】

有限会社インヴィート 代表取締役 後藤 壮王

日本ファイナンシャル・プランナーズ協会会員AFP、TLC(生命保険協会認定FP)、証券外務員一種資格者。

1965年青森県生まれ。東北学院大学経済学部卒。

大学卒業後、都市銀行系証券会社を経て、1992年ナショナル・ネーデルランデン生命保険会社NV(現アイエヌジー生命)に入社。大阪支社を皮切りに、札幌支社、横浜支社、東京西支社にて代理店担当営業社員(MR)、営業マネージャーを歴任。自らの営業現場経験から、中立的な立場で顧客の相談に答えることが大切だと痛感し、「誠実さと顧客第一主義」を理念とする有限会社インヴィートを東京都中央区に設立、社長として自らも経営を営む。

講師 後藤 壮王

- 【日 時】 2008年**3月4日(火)13:30～15:30** (開場 13:15～)
【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)
【講 師】 有限会社インヴィート 代表取締役 後藤 壮王
(イーエフピー株式会社パートナーズコンサルタント)
【定 員】 20名(定員になり次第締め切らせていただきます)
【受 講 料】 **5,250円**(受講料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。)
【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】