

- 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

第187回 東京

顧客爆大セミナー

～経営者・営業管理者・会計事務所のためのメール・HPによる頭脳労働の実践～
 これからは「情報提供型営業」で見込み客のボリュームアップ！

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』で売上アップ！

■ 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！
- ・デモンストレーション 他

■ 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**
- ②**営業メールのすごい活用法」(PDF 約 30 ページ)**



★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

(プロフィール)

1967年東京生まれ。電気メーカー・外資系カード会社を経て、1997年アリコジャパン入社。数多くの経営者や資産家に対するリスクコンサルティングを行う。また、顧客の立場に立った営業活動を続ける。会長諮問委員会及びMVPなどコンテスト入賞多数。MDRT連続5回入賞。(世界中の生命保険営業職員の優積者で構成)。現在は中小企業に対しての営業研修なども行なう。

講師 岡野 祐司さま

1. 日 時 2008年3月12日(水)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 TEL 03-3514-1975
3. 講 師 アリコジャパン 築地エイジェンシーオフィス キャリアコンサルタント 岡野祐司先生
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(費用は事前振り込みとなります)
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、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

セミナーに関するお問合せ、お申込はイーエフピー株式会社までお願い致します。「3月12日(水)開催セミナー」とお伝え下さい。講師「岡野 祐司先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。