

- 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189回東京開催

顧客爆大セミナー

～超実践！営業のフロが教える、見込客に育てる仕組みと最強交渉術～

例えば2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。言うは易し行うは難しですよ。このセミナーでは特に“見込客のボリュームを増やす仕組みについてお話をさせていただきます。

また、私が営業の現場で実際に使っている交渉術について、ワークを交えながらみなさんに体験をして頂きたいと思っています。売り上げを上げるために絶対に必要な、見込客のボリュームを増やすということと、その後の交渉術の実践的なセミナーです。売り上げアップ、営業力アップに関心のある方、お待ちしております。

■ 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！
 - ・最強の営業手法、紹介獲得の奥義とは！？
- ★ビジネスだけでなくいろいろなシーンで活用できる交渉術をワークで体験してもらいます。

■ 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？

■ 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方(レポート)PDF30ページ(イーエフピー提供)**



プロフィール

1965年生まれ、大阪出身。1985年8月に渡米後、約2年間遊学し、その後商社にて6年半、メーカーで2年、国際航空貨物会社で2年半国内外を問わず営業を経験。2002年9月ヘッドハンティングによりプルデンシャル生命へ転職。現在経営・営業・資産運用・相続・事業承継のコンサルティングを全国にて展開中。紹介営業、セミナー営業に強みをもつ。

講師 瀧宗徳さま

当日は売れる仕組みを構築し成功している安川社長にその秘訣をお話頂きます。



スペシャルゲスト

株式会社ヤスカフ
代表取締役社長 安川 政春さま
eFPパートナーズリーダー

1. 日 時 2008年4月11日(金) 16:00～18:30 (開場 15:40～)
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)
地図⇒ <http://www.e-fp.co.jp/fl/map.html>
3. 講 師 プルデンシャル生命保険株式会社大阪北支社 瀧宗徳先生
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(講師・ゲスト枠で無料)(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。

※セミナー終了後、懇親会を開催いたします。費用は自費となります。下記にチェックをお願いいたします。

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(e-FP)
千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F

懇親会

参加する 参加しない

※費用について当日いただきます。

お問合せ・お申込先

イーエフピー株式会社

※ご記入いただきました個人情報については、このセミナーの受付のために利用させていただきます。それ以外に使用することはありません。