

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219回 鹿児島

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件の契約が挙げられる営業と0.5件の契約しか挙げら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)を簡単にする事です。“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。重要な事はITを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件の契約が挙げら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件の契約を挙げられる営業と0.5件しか挙げら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！
- ・デモンストレーション 他

参加者特典

営業の問題点が見えるシート 名探偵 SPR シート進呈

イーエフピー社が3万5千円で提供した【売る営業の仕組み(テキスト)】

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
- ・営業マン など



1972年生まれ、鹿児島県南九州市出身。1997年鹿児島県火災共済協同組合に入組後、共済(特に損害保険分野)の支払査定業務及び営業に従事する。2004年AIGエジソン生命にスカウト入社。

お客様の「将来にわたる安心」と「マネープラン達成」を最重点に置いた活動で、ルーキーアワード・MVP等のコンテストに入社以来連続入賞を果たす。「15分でわかる保険(マネー)の話」は、個別相談やセミナーで特に好評を得ている。「お客様ご自身が、知っているのと知らないのとでは後に大きな差になる、そのような情報をやさしくお伝えしています。」

- ・MDRT 会員(世界中の生命保険営業職員の優績者にて構成)
- ・日本ファイナンシャルプランナーズ協会会員 AFP・損害保険特級資格 etc.

講師 花田 浩一 ホームページ <http://aig-hanada.com/> クリック

1. 日 時 2008年10月8日(水)15:00～16:30 (開場 14:45～)
2. 会 場 かがしま県民交流センター 東棟 3F 中研修室 鹿児島市山下町 14-50 099-221-6600
3. 講 師 AIGエジソン生命保険株式会社 鹿児島エイジェンシーオフィス キャリアコンサルタント 花田 浩一
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。

セミナー終了後、17:15より懇親会を開催、費用は別途自費となります。下記にチェックをお願いいたします。

お申し込みは、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】 イーエフピー株式会社(03-3514-1975)

懇親会について

参加する

参加しない

費用については当日いただきます。