

- 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228回鹿児島開催

顧客爆大セミナー

～実践！営業のフロクが教えるセールスのプロセスと情報提供型営業～

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。**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ててドンドン売れる！
- ・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

- ①**営業の問題点が見えるシート 名探偵 SPR シート進呈**
- ②**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



「経営者のみなさん、こんにちは。山口博正です。多くの見込み客を見つけ続ける事ができれば、なんと素晴らしい事でしょうか？単純接触効果を応用して、常に毎月数多くの見込み客を作り続け、入社以来毎年、高額契約を頂いています。このノウハウをお話し、私の実践的な仕組み作りについて素直な意見をお聞き下さい。みなさんとお会い出来る事を楽しみにしております。」

(プロフィール)

1970年生まれ、鹿児島県出身。出版社の営業として10年間勤務。学校・書店を中心として「信頼される人間関係作り」をモットーに活動。2003年10月にプルデンシャル生命保険(株)に入社。現在ライフプランナーとして個人・法人ともコンサルティングを行い活躍中。トータルライフコンサルタント

講師 **山口 博正**さま (生命保険協会認定 FP)



1. 日 時 2008年 12月17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3F 小研修室第1 鹿児島市山下町 14-50
3. 講 師 プルデンシャル生命保険株式会社鹿児島支社 山口 博正先生
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(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、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、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。

※ご記入いただきました個人情報については、主催者が有益と思われる情報等のご案内のために利用させていただくことがあります。それ以外に使用することはありません。