

# 第233回 顧客爆大セミナー

先着20名  
実践型～攻めと守りの簡単なくみづくりで売上げを継続的に伸ばす～

## 第1部 「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」～花田敬の見込み客開拓手法を公開



イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 ブログ <http://blog.goo.ne.jp/e-fp>

例えば3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいの？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？一つの答えは営業のプロセスを簡単にする事です。“簡単にする＝？”このセミナーでは、情報提供型営業により、3倍の売上を上げられる、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。全国約7,000のコンサルティング経験から『情報提供型営業』で売上げアップ！お楽しみに。  
(プロフィール)  
詳細プロフィールはこちら <http://www.e-hanada.com/>

## 第2部 「実践！営業のプロが教えるセールスプロセスと情報提供型営業」



ソニー生命保険株式会社 東京中央ライフプランナーセンター第6支社 金子幸弘

“うちにも売れる営業マンがたくさんいてくれたらもっと業績があがるのに”“何で自分のようにできないんだろう”と嘆く経営者がたくさんいます。それをすべて営業マンに任せている経営者が多いのも事実ですが、さらに売り方や顧客の考え方も大きく変わっていることに気がつかない方もいます。  
経営者がすべき最大の仕事は、「売れる仕組み」を考え作る事、営業のプロセスを簡単にする事。そのためには何をすべきかをお伝えします。  
(プロフィール)  
1958年 埼玉県出身。OA機器販売のリコー販売を経て1994年ソニー生命に入社。  
法人・個人を問わずお客様に役立つ保険作りをモットーにしている。特に、経営者、資産家に対するリスクコンサルティングには定評がある。「狙ったお客を顧客にするには？」「一度の出会いで顧客にするには？」を実践し実績を上げている。

## 第3部 「中小企業経営はこうすれば絶対成功する」



税理士法人 市川会計 市川俊夫

中小企業はあまり利益が出ません、まして増資なんて見た事がありません、だから、規模が大きくなり、売上が増えると、増えるのは銀行借入金だけです。2008年4月から、銀行借入金から脱出する、メルマガを始めました。コンサルの結果、何社かが銀行借入金から脱出できました。  
今回のセミナーでは、どのようにして中小企業が銀行借入金から脱出したのか、その実例をお話します。その結果所得が沢山あるのに、所得税等は少なく、財産が沢山あるのに相続税は少なく、なります。  
(プロフィール)  
講師詳細プロフィールはこちら 市川会計HP <http://www.ichikawa-kaikei.com/>

このセミナーで得られる  
効果のほんの一部

現役トップ営業マンのマーケティングの  
仕組みと営業ノウハウが吸収できます。  
新規顧客を獲得するコツが分かります。

勝手に紹介が出来ます。  
実質無借金会社になる事が出来ます。  
目から鱗が落ちます。

【日時】 2月24日(火)13:00～17:00 (受付開始12:45～)  
【場所】 さいたま市大宮区桜木町1-7-5 大宮ソニックシティ 905号室 TEL:048-647-4111  
【対象】 20名 中小・中堅企業の経営者・管理職の方。先着順で定員になり次第締め切らせていただきます。  
【費用】 5,000円(税込)  
【申込】 FAXにてお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。

先着順です！お申し込みは今すぐ [www.e-fp.co.jp](http://www.e-fp.co.jp)  
FAXでも受付付けています。050-3588-4261

|      |        |
|------|--------|
| ふりがな | 会社名    |
| お名前  | 役職     |
| 電話   | FAX    |
|      | E-mail |

【主催】イーエフピー株式会社  
千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F 03-3514-1975  
<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。

【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】  
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。  
「2月24日(火)開催セミナー」とお伝えください。  
講師「金子 幸弘氏」「市川 俊夫氏」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。