

売上を上げたいと真剣に考えている意欲的な経営者の方へ

7月7日
東京開催

イーエフピー株式会社主催セミナー

先着20名

第53回顧客爆大セミナー 『実践編』 実践者による生の情報提供型営業活用事例

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



イーエフピー株式会社
代表取締役社長 花田 敬

「経営者のみなさん、こんにちは！
花田敬です。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を簡単にすることです。「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7,100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。」

名刺交換からはじまるマーケットの創造



プルデンシャル生命保険株式会社
清水 宏之さま

「経営者のみなさん、こんにちは。
清水宏之です。
どんな商売でも、多くの見込み客を見つけ続ける事ができたら、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、毎月見込み客を作り続け、ご契約に繋がっています。このノウハウをお話し、実際にeFPのコンサルティングを受けている私の率直な意見をお聞かせください。
みなさんとお会いできることを楽しみにしております。」

**実際に売上創造に取り組む実践者である営業のプロから
生の声を話していただきます。この機会にぜひご参加下さい。**

【日時】2009年7月7日(火) 13:30～16:00(受付開始13:15)

【場所】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3F TEL 0120-558-442

地図⇒ <http://www.e-fp.co.jp/fl/map.html>

【対象】限定20名、中小、中堅企業経営者・幹部の方限定です。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】5,250円(費用は事前振込みとなります。※振込先はメールにてご案内いたします。)

【お申込】(事前登録制) 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。)

【プログラム】

第1部 「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」～【見込み客を増やす】データベース構築と活用法～

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬

社長ブログ <http://blog.goo.ne.jp/e-fp>

(プロフィール)

1960年、大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエフピーの社長。どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大な支持を受けている。

* 著書 基本「売るための教科書」中経出版→



第2部 「情報提供型営業成功事例とセールスプロセス実践で成約率アップ」

プルデンシャル生命保険株式会社 清水 宏之先生

(プロフィール)

1965年東京都出身。スポーツメーカーの営業および広告宣伝に10年携わっていたが、ある時プルデンシャルの知り合いから保険の大切さを気付かされ、「身近な人に早く伝えたい！」の一心で、98年に転職。これまでの11年間、その思いは変わらず、毎年コンスタントに成績を挙げている。契約件数700件超。サラリーマン、ドクター、中小企業オーナーの3本柱のマーケットを築き、保険のプロとして、ノウハウも豊富。

お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

FAXでも受付しています。050-3588-4261

| | |
|---|---|
| (フリガナ) | 会社名 |
| お名前 | 役職名 |
| 電話 | FAX |
| | E-mail |
| 【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 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。「7月7日(木)開催セミナー」とお伝えください。 講師「清水 宏之先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。 |

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当社が有益と思われる情報等のご案内のために利用させて頂くことがあります。それ以外に使用することはありません。