

売上をUPしたいと真剣に考えている意欲的な経営者・営業担当者の方へ

11月6日
豊橋開催

イーエフピー株式会社主催セミナー 第315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

先着50名

「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



ソニー生命保険株式会社
加納 卓男さま

「経営者のみなさん、こんにちは！
加納卓男です。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だと思いませんか？単純接触効果を応用して、試行錯誤を繰り返して、現在では毎月数多くの見込み客を作り続け、毎年高額契約をいただいています。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素直な意見をお聞きください。みまさんとお会いできる事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11月6日(金) 13:30～16:30(受付開始13:15)

【場所】豊橋商工会議所 507会議室 豊橋市花田町字石塚42-1TEL:0532-53-7211

<http://www.toyohashi-cci.or.jp/jinzai/kosyu.html>

【対象】限定50名、中小、中堅企業経営者・幹部・営業担当者の方限定です。

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】商工会議所会員3,900円、非会員6,000円(費用は事前振込みとなります。※振込先は後日案内いたします。)

【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。後日FAX等で申込確認書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」～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 **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。

*最新著書 基本「生命保険あなたにとってよい営業マン、ダメな営業マン」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」

ソニー生命保険株式会社 名古屋ライフプランナーセンター第8支社 ライフプランナー:加納 卓男先生

〒461-0005 名古屋市東区東桜1-1-10 アーバンネット名古屋ビル 17F TEL:052-955-7778

(プロフィール) 1958年 京都府出身。機会部品メーカーを経て1996年ソニー生命に入社。

個人・法人を問わず顧客に役立つ保険作りをモットーに生命保険を中心に活動。現在メールマガジン会員数997名。

毎月ソニーイーエムシーエス東海テック内にて、社員向けライフプランセミナー実施、3年目に入る。

生命保険



お申し込みは今すぐ → <http://www.toyohashi-cci.or.jp/jinzai/kosyu.html>

FAXでも受付けています。豊橋商工会議所講習会担当 行 FAX: 0532-53-7210

事業所	(〒 -)	受講者氏名	所属・役職
所在地			
TEL / FAX	TEL FAX		
連絡担当者	氏名 所属または役職		
業種	製造・建設・小売・卸売・サービス (*該当業種に○印を)		

※上記ホームページにてその他のセミナー情報をご案内しておりますので是非御覧下さい。

※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、イーエフピー様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が、それ以外に使用することはありません。

SL09-361-079