

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

11月18日
東京開催

イーエフピー株式会社主催セミナー 第321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20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



津曲FP事務所
津曲 巖さま

「経営者のみなさん、こんにちは。
津曲 巖です。
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11月18日(水) 14:00～16:30(受付開始13:45)

【場所】新宿NSビル3階 301号会議室 新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル TEL:03-3342-4920

地図⇒ <http://www.shinjuku-ns.co.jp/access/index.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 「【見込み客を増やす】データベース構築と活用法」～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](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 「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」

津曲FP事務所 津曲 巖先生

(プロフィール)

1957年、山口県出身。大手不動産会社にてコンサルティング営業、営業管理職を歴任。ヘッド・ハンティングされ外資系生保会社に転身。2002年独立後、リスクコンサルティングはもとより、豊富な営業経験を活かし上場企業や公的機関で営業・管理職研修の研修・セミナー講師としても活躍。受講者の立場に立った内容は毎回好評を博し、全国的にリピーターも多い。

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。「11月18日(水)開催セミナー」とお伝えください。 講師「津曲 巖先生」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が、それ以外に使用することはありません。