

- 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328回宇都宮開催

顧客爆大セミナー

～実践！営業のフロア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ってドンドン売れる！
- ・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！

★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



講師 堀江 竜也さま

「経営者のみなさん、こんにちは。堀江竜也です。多くの見込み客を見つけ続ける、しかも簡単に！ができたな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、常に数多くの見込み客を作り続け、おかげさまで多くの方と新しい出会いが生まれています。実際にeFPのコンサルティングを受け、実践している私のノウハウをぜひお聞き下さい。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)

18歳から現在まで営業一筋。営業の大変さ、楽しさを味わってきました。「もっと仕事が楽しくならないか？」常に営業の方は考えていませんか？私は自動車の営業から保険代理店になり、形あるものから目に見えない商品の提供者となりました。この形のない商品(保険)の営業を通して得たノウハウは多くの経営者の方への「売上アップ」のヒントになると確信しております。

18歳から25歳まで自動車販売に従事。その後興亜火災代理店(現日本興亜損保)に入社。2008年・2009年日本興亜損保社長賞受賞。さくら倫理法人会会長。烏山ロータリークラブ、那須烏山商工会氏家法人会会員

1. 日 時 2009年11月20日(金) 14:30～16:30 (開場 14:15～)
2. 会 場 コンセーレ 3階 中会議室 栃木県宇都宮市駒生 1-1-6 電話 028-624-1417
<http://www2.ocn.ne.jp/~concere/>
3. 講 師 有限会社ヒューマンホールドコーポレーション 『ほけん上手』 代表取締役 堀江 竜也先生
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。

お申し込みは、今すぐ、FAX: 050-3588-4261 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)

中央区日本橋堀留町 1-7-7
MID 日本橋堀留町ビル 7F
<http://www.e-fp.co.jp>

【お問合せ・お申込先】

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20日(金)開催セミナー」とお伝えください。
講師「堀江 竜也先生」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、セミナー等イーエフピー(株)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。