

- 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？
- 見込客と必ず成約するためのセールスプロセスとは？

主催 イーエフピー株式会社

第336回東京開催

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



「経営者のみなさん、こんにちは。山内 誠治です。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きください。みなさんとお会いできることを楽しみにしております。」
(プロフィール)

1968年、東京都出身。大手都市銀行に入学し法人営業を10年経験後、ヘッドハンティングによりプルデンシャル生命保険へ入社。以後週3件以上のご契約を連続150週継続しながら、個人保険部門全国チャンピオン2度など社内表彰多数受賞。JPSA日本プロスピーカー協会認定ベーシックプロスピーカーとして、企業、ロータリークラブ、業界団体などでも数多くの実践的な営業に関する講演を行っている。

講師 山内 誠治さま



1. 日 時 2010年1月21日(木)14:00～17:00(開場 13:45～)
2. 会 場 JBC ビジネスラウンジ TEL:03-5537-1380
東京都中央区銀座7-4-12 ぎょうせいビル 8F
<http://www.j-bc.jp/institution/index1.html>
3. 講 師 プルデンシャル生命保険株式会社 山内 誠治先生
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://m.e-hokenpro.com>

【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。
「1月21日(木)開催セミナー」とお伝えください。
講師「山内 誠治先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。