

顧問先開拓力を驚異的にアップさせる方法とは？

例えば**3倍の売上げ**を上げるにはどうしたらいいのか？どうすれば**自然と「見込み客」**が集まり、優良顧問先が次々と育ってドンドン増えるのか？世帯加入率約90%、影も形もない生命保険という商品を販売し、継続的に成績をあげている営業マンが実践している『**情報提供型営業**』にその秘密があります。

『その人だからできるのでは？』ではなく、**簡単にすぐ実践できる『顧問先開拓手法』**大公開です！！

このような士業の方に特にお勧めです

- ☑ もっと爆発的に顧問先を開拓したい！
- ☑ 異業種交流会でいくら名刺交換してもさっぱりつながらない！
- ☑ 売り込み営業はしたくないけど、顧問先を増やして行きたい！
- ☑ 営業経験がないので、営業の仕方がよくわからない！
- ☑ セミナーを開催したいが、どう集客したらよいかよくわからない！
- ☑ 営業が苦手でも顧問先を増やす方法が知りたい！

etc...

<その内容のほんの一部を紹介します>

- ★ トップ営業マンのマーケティングの仕組み、営業ノウハウとは？
- ★ 自然発生的に紹介がもらえるには？
- ★ 無理やり営業しなくてもお客様の方からお願いされるには？
- ★ 上手なアライアンスの組み方とは？
- ★ 机に眠っている名刺を見込み客に変える方法とは？

<講師> 東京海上日動あんしん生命保険株式会社 池袋支社 第2営業所長 細田 収 氏



<講師プロフィール>

1967年生まれ、埼玉県出身。1990年より住友不動産(株)にてマンション開発事業に従事。約9年間、用地買収から開発、企画、販売までの一連の業務に携わる。その後、1999年にヘッドハンティングされ東京海上日動あんしん生命保険(株)に入社。数多くの経営者や資産家に対するリスクコンサルティングを实践。新人賞、社長杯、MDRT(世界中の生命保険営業職員の有績者にて構成)7年連続入会などコンテストを総なめ。現在は営業所長として営業マンの採用や育成も行っている。またセミナー講師としてもライブプランセミナー、相続・事業承継対策、企業退職年金対策などのセミナーを各地で開催、営業コンサルタントとして営業に役に立つセミナーも定期的に行う。宅地建物主任者・AFP(日本FP協会会員)。

開催要領

- 【日 時】 2010年5月17日(月) 15:30~17:30 (受付開始15:15) (※事前予約制)
- 【会 場】 ハロー貸会議室新宿 B会議室 新宿区西新宿1-2-11新宿三葉ビル6F TEL:0800-900-8186
http://www.hello-mr.net/shinjuku-city/shinjuku01/ (新宿駅西口徒歩1分 小田急ハルク並び)
- 【定 員】 20名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)
- 【費 用】 5,250円(事前振込みとなります) ※終了後は18:00より会場移して懇親会を予定しています
(費用は実費を当日頂戴いたします)

先着順です！お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

FAXでも受付けています。050-3588-4261

(フリガナ) お名前 会社名 役職名 <懇親会> 参加する 当日考える 参加しない

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】

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。

「5月17日(月)開催セミナー」とお伝えください。

講師「細田 収先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。