

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

6月22日
豊橋開催

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

第369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

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社

営業経験「0」からスタート！



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。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5,000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。」



アリコジャパン 豊橋エイジェンシーオフィス
櫻井 健弘さま

「経営者のみなさん、こんにちは。
櫻井 健弘です。
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れば、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】2010年6月22日(火) 14:00～17:00(受付開始13:45)

【場所】豊橋市民センター カリオンビル 4階 中会議室 愛知県豊橋市松葉町二丁目63番地

電話:(0532)56-5141

<http://www.city.toyohashi.aichi.jp/citizenscenter/accessmap.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。)

※終了後は17:30より会場を移して懇親会を予定しております。

【プログラム】

第1部 『速効的に顧客を増やす』データベース構築と活用法』

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 <http://m.e-hokenpro.com>

(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」は絶大なる支持を受けている。関東学園大学 非常勤講師 『営業手法実践』

* 著書 基本「売るための教科書」中経出版→



第2部 「営業のプロが実践するセールスプロセス」

アリコジャパン 豊橋エイジェンシーオフィス 櫻井 健弘先生

(プロフィール)

1962年生まれ。大学卒業後自動車部品メーカーに就職。生産管理部に10年従事し、主に生産計画立案、部品調達、生産日程進捗業務に携わる。1995年縁があって外資系生命保険会社アリコジャパンに転職現在に至る。前職とは180度違う「営業」の世界に入り苦労もしたが多くの出会ったお客様のご支援で各種社内表彰を受賞するまでになる。現在はコンサルティングだけに留まらず業界団体の役員も務める。趣味は、大学時代から始めた少林寺拳法。毎週2日、親子で汗を流しています。信条は、「自己確立・自他共楽」。

お申し込みは今すぐ → <http://m.e-hokenpro.com>

FAXでも受付けています。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://m.e-hokenpro.com>

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。講師「櫻井 健弘先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

懇親会

セミナー終了後、17:30 から懇親会を予定しています。

参加する

参加しない

※費用については当日頂戴いたします。

※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。