

全国にさきがけこの博多で初コラボレーション実現！非公開セミナー初披露

イーエフピー株式会社主催 顧客爆大セミナー『実践編』博多開催

第378回

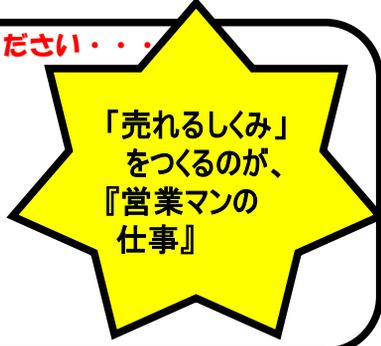
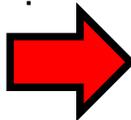
保険直販営業・代理店営業・FP必見！ 顧客爆大セミナーWスペシャル

先着30名限定

このような方に特にお勧めです

「本気」の方以外は参加しないでください・・・

- 「売れる営業」と「売れない営業」の差はどこにあるのか？
- 一度の〇〇〇〇を無駄にしない仕組みづくりは？
- 「あの人だから売れる？」「真似なんてできない？」
- 営業マンの資質に頼らない組織を創りたい。
- 秘密のキーワード 〇〇とは？
- 本当に有効なアライアンス(提携)とは？ など



「売れるしくみ」
をつくるのが、
『営業マンの
仕事』

全国でも初コラボレーション企画！「こんな楽しい営業があったんですか！？」

第1部 その規模はすでに九州に留まらない弾丸講師
『速効的に顧客を増やす』データベース構築とセミナー活用法』
株式会社ホロスプランニング 今村 嘉孝先生

<http://yoshitaka-imamura.seesaa.net/>



ゼネコンにて建設営業を10年経験後、平成10年ソニー生命保険へ転職。7年半のライフプランナーを経て独立。MDRT6回連続登録。入社初日より325週連続契約記録保持者。独自の語法を営業に取り入れ売らずに売れる仕組みを構築。全国の営業組織より講師依頼が殺到し、年間100回の講師をこなしながら現場でもファイナンシャルプランナーとして活躍中、また実践プロ講師として活躍する。全国どこに行っても九州弁で話す語法も弾丸講師の大人気のひとつである

講師：今村 嘉孝 先生

第3部 東海地区でNo.1の営業コンサルを目指す
『理屈抜き！「売らずに売れる保険営業マン実践+事例紹介』
株式会社コントリビューション 代表取締役 田口 光先生

<http://taguchi-hikaru.com/>



1972年生まれ。愛知県出身。幼少期は何をしてもうまくいかず。スポーツで鍛え人生が開花。大学卒業後、東海銀行(現三菱東京UFJ銀行)に入社。約10年間、企業向け融資・営業部門を担当。カンパニー長表彰など連続受賞。2004年、ヘッドハンティングで東京海上日動あんしん生命へ。社長賞など全てのコンテストを総ナメ。2007年8月(株)コントリビューションを設立し現在に至る。趣味は「契約」。年間100日講演と数十社のコンサル。東海地区でNo.1の営業コンサルを目指す。

講師：田口 光 先生

第2部 秘訣はしくみ『保険営業成功のための3つの提案』 イーエフピー株式会社 マーケティング部 部長 西田 章宏



eFPの『売れるしくみ』=『顧客から相談されるしくみ』のコンサルティング責任者。とりわけ【戦略性】セミナー営業については、立ち上げからすべてのセミナーに関与し多くの成功・失敗事例を保有。両講師を専属直販営業マン時代から、現在のように保険営業マンの枠に留まらず〇〇コンサルタントに至る過程をつぶさに見てきた。「人間力」以外で売れる保険営業マンの売れるしくみとは？

開催要領

【日時】 2010年7月9日(金) 14:00~17:00 終了後懇親会あり (※事前予約制) 受付13:45

【会場】 アクア博多 E会議室 (3階)
福岡市博多区中洲5-3-8 TEL:092-733-2681 <http://www.aqua-hakata.com/>

【定員】 30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) eFP会員価格3,150円 ※終了後17:15より懇親会(第4部)を予定しています(費用は別途実費にて)

先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://m.e-hokenpro.com/>

FAXでも受付けています。050-3588-4261/03-5651-9690

(フリガナ) お名前 会社名 役職名 <懇親会>生のハナシ続出の第4部が懇親会です！
参加する 当日考える 参加しない

電話 FAX E-mail

【主催】イーエフピー株式会社
【共催】株式会社ホロスプランニング
株式会社コントリビューション

【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】

※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。

※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。