

- 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375回八王子開催

顧客爆大セミナー

～実践！営業のフロク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)を簡単にする事です。“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。澤渡 正樹です。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)

1973年、東京都出身。大学卒業後、東証一部上場の商社で営業の基礎を学ぶ。損害保険会社の研修生を経て、さわりFP事務所を開設。現在ではファイナンシャルプランナーとしてキッズスペースで行うライフプランセミナー、保険代理店としての顧客企業への安全運転講習などお客様の立場に立った情報提供型の営業は好評を博している。

講師 澤渡 正樹さま



1. 日 時 2010年7月14日(水) 14:30～16:30 (受付開始 14:15)
2. 会 場 ハウスコム貸し会議室 八王子駅前 6F 会議室
TEL:03-6717-6900 東京都八王子市旭町 2-12 サンドラッグビル 6F
<http://www.hanjiyou.jp/map.html>
3. 講 師 株式会社さわりFP事務所 代表取締役 澤渡 正樹先生
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。
「7月14日(水)開催セミナー」とお伝えください。
講師「澤渡 正樹先生」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。