

□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？
 □潜在客を本当の見込み客にしたい！がどうすればいいのか？

主催 イーエフピー株式会社

第377回 大阪

顧客爆大セミナー

～超実践！営業のフロが教える、見込み客に育てる仕組みと最強交渉術～

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(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なっています。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。その一方で確実に売上を伸ばしている事例もあります。ただインターネットを導入するだけでは効果はありません。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7,000のコンサルティング実績から言える、『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！
- ・会社を守る為の防衛術とは？
- ・未払い残業問題を解決する方法は？

■ 新規顧客をお探しの方

- ・身近な見込み客を見逃してませんか？
- ・名刺交換をしたその名刺、活かしていますか？

■ 売上増を計画されている方

- ・過去に接点のあった見込み客のフォローは完璧ですか？
- ・潜在客の事情が変わって見込み客になっているとしたらどうやってそれを察知しますか？

第一部：「会社を守る！未払い残業・一発解決勉強会」

第二部：「見込客開拓手法全て公開します！」



講師 政岡 勝さま
(特定社会保険労務士)

1945年 布施市(現・東大阪市)生まれ
 1964年 関西テレビ放送入社(カメラマン兼映像技術でTV撮影に従事)
 1970年 日本リクルートセンター(現リクルート)入社
 その後、グループ会社の取締役を歴任
 ファースト・ファイナンス(取締役兼財務部長就任)
 フロム・イー関西(専務取締役就任)
 リクルートエージェント(キャリアアドバイザー)に就く
 2003年 リクルートグループ系列の33年の勤務終了後
 人材アシスト株式会社を設立(社労士事務所も併設)
 ただ今・経営者向け「残業セミナー」を多数開催中！



講師 瀧 宗徳さま

1965年生まれ、大阪出身。1985年8月に渡米後、約2年間遊学し、その後商社にて6年半、メーカーで2年、国際航空貨物会社で2年半国内外を問わず営業を経験。2002年9月ヘッドハンティングによりブルデンシャル生命へ転職。現在経営・営業・資産運用・相続・事業承継のコンサルティングを全国にて展開中。紹介営業、セミナー営業に強みをもつ。これまで実際に研修を行ってクライアント先の売上げアップに貢献し、成果を実感していただいている。趣味はバイクツーリング、旅行、陶芸。営業車の走行距離は1年間で約4万km。地球一周分、それに加えてバイクで約2万km。『よく学び、よく遊ぶ』が信条。

1. 日 時 2010年7月21日(水) 14:00～16:30 『開場 13:45～』
2. 会 場 大阪市中央公会堂 展示室
(地下鉄御堂筋線「淀屋橋」駅下車1番出口から徒歩5分 大阪市北区中之島1丁目1-27 TEL:06-6208-2002)
<http://osaka-chuokokaido.jp/>
3. 講 師 第一部 政岡社会保険労務士事務所 政岡 勝先生
第二部 ブルデンシャル生命保険株式会社 大阪北支社 瀧 宗徳先生
4. 定 員 30名(定員になり次第締め切らせていただきます)
5. 受 講 料 5250円(事前予約制・事前振込み)

※セミナー終了後、17:00より懇親会を開催、費用は別途自費となります。下記にチェックをお願いいたします。

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
懇親会参加の有無 <input type="checkbox"/> 参加する ・ <input type="checkbox"/> 参加しない (費用について当日いただきます)		

主催 イーエフピー株式会社(eFP)
 東京都中央区日本橋堀留町1-7-7
 MID日本橋堀留町ビル7F
<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、

お問合せ・お申込先

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。
 7月21日(水)開催セミナー」とお伝えください。
 講師「瀧宗徳先生」「政岡勝先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

※ご記入いただきました個人情報については、主催者が有益と思われる情報等のご案内のために利用させていただ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。