

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

9月14日  
博多開催

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

# 第390回顧客爆大セミナー 『実践編』

## 実践者によるスグに使える見込客開拓手法

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



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！  
営業コンサルタントの花田敬です。例えば  
売上をあげるためにはどうしたらいいの？  
契約が取れる営業とできない営業の差は  
どこにあるの？一つの答えは営業のプロ  
セスを簡単にすることです。このセミナーで  
は、情報提供型営業により、売上を上げ  
られる、多く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経験から『情報提  
供型営業』で売上げアップ！お楽しみに  
。」

名刺交換からはじまるマーケットの創造



有限会社エフアイプランニング  
代表取締役 江里口 吉光 先生

「企業経営者の皆さん、こんにちは！  
有限会社エフアイプランニングの江里口吉  
光です。  
突然ですが、どの様な商売でも見込み客  
を、数多く見つけ続ける事が可能な方法が  
あるとしたら、いかがですか？  
単純接触効果を応用して、毎月見込み  
客を作り続け、ご契約に繋がっております。  
このノウハウをお話しさせていただきます。  
では、皆さまとお会いできる事を、心待ちし  
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9月14日(火) 14:30～17:00(受付開始14:15)

【場所】アクア博多 3階 E会議室

福岡市博多区中洲5-3-8 TEL:092-733-2681 <http://www.aqua-hakata.com/>

【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://www.e-fp.co.jp/>

(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」は絶大な支持を受けている。著書は共著を含め計6冊。

関東学園大学 非常勤講師 『営業手法実践』

著書 左:基本「売るための教科書」中経出版→

右:「売れる営業」の基本 アコモ出版→



### 第2部 「営業のプロが実践するセールスプロセス」

有限会社エフアイプランニング 代表取締役 江里口 吉光先生

(プロフィール)

1960年佐賀県出身。福岡大学卒業後、大手製薬メーカーの営業に10年携わり、1992年アリコジャパンに転職。当時、日本ではまだなじみの薄かったAFP(ファイナンシャルプランナー)を取得し、お客様のニーズを充す営業を行う。MDRTにも3回登録。その後有限会社エフアイプランニングの取締役に就任し、顧客サイドに立ったアドバイスで好評を得る。剣道の指導を通して、将来を担う子供達の育成にも力を入れている。

お申し込みは今すぐ → <http://www.e-fp.co.jp/>

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・お申込先

イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp/>

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。「9月14日(火)開催セミナー」とお伝えください。講師「江里口 吉光先生」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、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。