

- 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394回 岐阜

顧客爆大セミナー

～実践！営業のフコが教えるセールス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。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！
- ・相手を自分のファンにしてしまう魅力的なリーダーとは？

★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

第一部：「人生の売り方5原則～売れるリーダーの魅力とは～」



講師 谷口 敏夫さま

19歳で探偵事務所に勤務、21歳で独立。調査に関わる知識、技術の取得のみならず、経営ノウハウを独学で取得。以後、企業調査、探偵、経営コンサルティング等の分野で多くの実績をあげる。そこで得たノウハウを活かし、企業の社員教育、異業種交流会、学校関係など幅広い分野で講演活動を展開。現在、実践心理学講座の代表講師、おとなの学校事業、心理分析講師の育成など、多方面で活躍中。情熱的な中にも解りやすい言葉で語りかける講演内容は各地で好評を得ている。

第二部：「速効的に顧客を増やす」データベース構築と活用」



講師 野呂 浩隆さま

1974年、愛知県出身。大同生命保険名古屋法人開発部でリスクマネジメントコンサルタントとして法人への保険営業を経験して独立。法人への保険設計を得意とし、経営者や会計事務所からの信頼は厚い。さらには、2級ファイナンシャル・プランニング技能士を取得して個人への保険提案にも積極的に取り組んでいる。「法人保険はクールに、個人保険はハートで」をモットーに着実に顧客を増やしている。現在、有限会社FMS(保険代理店)と有限会社サントピア(介護事業)の代表。

1. 日 時 2010年 9月16日(木) 14:00～16:30 (開場 13:45～)
2. 会 場 ハートフルスクエア G 研修室 30 岐阜市橋本町1-10-23 TEL:058-268-1050
<http://www.jp.mirai.ne.jp/~heartful/>
3. 講 師 第一部 株式会社ハートフルコミュニケーションズ 代表講師 谷口 敏夫先生
第二部 有限会社FMS 代表取締役 野呂 浩隆先生
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 (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。)
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。 両講師のお知り合いの方は、その旨お伝えください。
※セミナー終了後は懇親会を開催致します。費用は別途自費となります。

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

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://www.e-fp.co.jp>

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