

- 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401回 博多開催

# 顧客爆大セミナー

～実践！営業のフロ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。**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。江里口吉光です。多くの見込み客を見つけ続ける、しかも簡単に行き届い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、常に数多くの見込み客を作り続け、おかげさまで多くの方と新しい出会いが生まれています。実際にeFPのコンサルティングを受け、実践している私のノウハウをぜひお聞き下さい。みなさんとお会い出来る事を楽しみにしております。」  
(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つ営業を行う。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。

講師 江里口 吉光さま

1. 日 時 2010年 11月11日(木) 16:00～18:00 (開場15:45～)
2. 会 場 **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/>
3. 講 師 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
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。講師江里口先生のお知り合いの方はその旨お知らせください。

※セミナー終了後は懇親会を開催します。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

※費用については、当日頂戴いたします。