

- 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 404 回 大阪開催**

# 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



講師 西村 吉孝さま

「経営者のみなさん、こんにちは。西村吉孝です。多くの見込み客を見つけ続ける、しかも簡単に！ができれば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)

1959年大阪市生まれ、明治大学商学部卒業。大手損害保険会社を経て生損保代理店を設立。15年間、代表として経営、現場では生命保険・損害保険のコンサルティングを軸にファイナンシャルプランナーとしても活躍。いったん金融業界を離れ大手通信会社でブロードバンドの営業推進を行なう。ライフプランニングの必要性を改めて感じていた折、外資系生命保険会社よりヘッドハンティングされ入社を決意。入社後は関西地区No.1の実績等、社内表彰も多数。現在はAIGエジソン生命で採用・教育・育成を行なうマネージャー。法人に対する節税、事業承継等のコンサルティングを強みとしている。

1. 日 時 2010年 11月26日(金) 19:00～20:30 (開場18:45～)
2. 会 場 大阪市中央公会堂 第8会議室 大阪市北区中之島1-1-27 TEL:06-6208-2002  
地下鉄御堂筋線「淀屋橋」駅下車1番出口から徒歩5分 京阪電鉄「淀屋橋」駅下車徒歩5分  
<http://osaka-chuokokaido.jp/access/index.html>
3. 講 師 AIGエジソン生命保険株式会社 大阪みおつくしエイジェンシーオフィス エイジェンシーマネージャー西村 吉孝先生
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。講師西村先生のお知り合いの方はその旨お知らせください。

**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://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。

※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。