

- 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 367 回 東京開催

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



「経営者のみなさん、こんにちは。高田美介です。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)

大分県別府市出身。高校まで別府で過ごし大学で上京。卒業後家業の毛皮・宝石業から営業人生をスタート。その後機械メーカーを経て千代田火災海上保険株式会社入社。1999年代理店として独立し現在に至る。会社の代理人ではなくお客様の代理人であることをモットーに「情報提供型営業」を実践中！宅建主任者・体育会剣道部OBとしても活躍中。

講師 高田 美介さま

1. 日 時 2010年 5月21日(金) 15:00～17:00 (開場14:45～)
2. 会 場 貸会議室プラザ 3階 305室 (ルノアール・ニュー八重洲北口店)
東京都中央区八重洲 1-7-4 矢満登ビル3F TEL:03-3274-7788 東京駅八重洲口から徒歩2分
3. 講 師 オフィスアイゼン 代表 高田 美介先生
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・振込制)
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。講師高田先生のお知り合いの方はその旨お伝え下さい。

※セミナー終了後、懇親会を行います。(費用はセミナー費に含まれます)

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://m.e-hokenpro.com>

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

※費用についてはセミナー参加費に含まれます。