主催 イーエフピー株式会社

口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?

第410回

~超実践!営業のプロが教える、見込客に育てる仕組みと!

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!

第一部:「見込客開拓手法全て公開します!」



1964年大阪府高槻市出身。亜細亜大学卒業後、 商社にて 10 年間営業の基礎を叩き込まれ、たまたま 静岡支店へ転勤。

その後、再度転勤辞令が出るがどうしても大好きになった 静岡を離れたくなく経営者になることを決意し、東京海上 へ代理店研修生として入社。保険の素晴らしさを実感し、 ベストプランニングオフィスとして独立。

ITを絡めた効率的営業の仕組みを元に、数多くの法人の コンサルティングを行う 。

日本プロスピーカー協会スピーカー

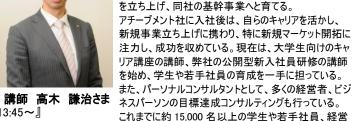
http://www.e-eoken.com/hp/bestplan/index.html

蟹江 達由さま 講師

時 2011年2月8日(火)14:00~17:00『開場 13:45~』

B-nest(ビネスト) 静岡市産学交流センター ペガサート 7 階 演習室2 2. 会

1. 日



■新規顧客をお探しの方

やってそれを察知しますか?

身近な見込客を見逃してませんか?

■売上増を計画されている方

・名刺交換をしたその名刺、活かしてますか?

・過去に接点のあった見込客のフォローは完璧ですか?

第二部:「圧倒的成果を出すビジネスパーソン、

・潜在客の事情が変わって見込客になっているとしたらどう

トップ 5%の考え方と行動管理術」

の成績を収め、トップ営業マンとして活躍。

1978 年大阪生まれ。大学卒業後、大手就職情報

会社に入社。新人ながら営業社員 1,300 名中、1 位

その後ベンチャー企業に転職。採用コンサルティング事業

者の育成・支援に携わり、高い評価を得ている。 TEL: 054-275-1655 静岡市葵区御幸町 3-21 JR 静岡駅から徒歩 5 分

http://www.b-nest.jp/default.html

第一部 株式会社ベストプランニングオフィス 代表取締役 蟹江 達由先生 3. 講

第二部 アチーブメント株式会社 コンサルティング&トレーニング部チームリーダーコンサルタント兼トレーナー 高木 謙治先生

4. 定 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 5250 円 (事前予約制・事前振込み)

※セミナー終了後、懇親会を開催、費用は別途自費となります。下記にチェックをお願いいたします。

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。

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 会社名: お名前 部署(支社)名・役職 TFI FAX F-mail □参加する ・ □参加しない (費用について当日いただきます) 懇親会参加の有無

主催 イーエフピー株式会社(eFP)

東京都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

※上記ホームページにてその他セミナー情報、

お問合せ・お申込先

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。 2 月 8 日(火)開催セミナー」とお伝えください。

講師「蟹江先生」「高木先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。