

売上を上げたいと真剣に考えている意欲的な経営者の方へ

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

12月7日
広島開催

第439回顧客爆大セミナー 『実践編』

実践者による生の情報提供型営業活用事例

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



イーエフピー株式会社
代表取締役社長 花田 敬

「経営者のみなさん、こんにちは！
花田敬です。例えば3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいの？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？一つの答えは営業のプロセスを簡単にすることです。“簡単にする＝？”このセミナーでは、情報提供型営業により、3倍の売上を上げられる、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5,000のコンサルティング経験から『情報提供型営業』で売上げアップ！お楽しみに。」

名刺交換からはじまるマーケットの創造



セキ法有限会社
代表取締役社長 上川 弘次郎 先生

「経営者のみなさん、こんにちは。
上川です。
どんな商売でも、多くの見込み客を見つけ続ける事ができれば、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、毎月見込み客を作り続け、ご契約に繋がっています。このノウハウをお話し、実際にeFPのコンサルティングを受けている私の率直な意見をお聞かせください。
みなさんとお会いできることを楽しみにしております。」

実際に売上創造に取り組む実践者である営業のプロから生の声を話していただきます。この機会にぜひご参加下さい。

【日時】2011年12月7日(水) 14:00～16:30 (受付開始13:45)

【場所】RCC文化センター 602号室

【対象】限定20名、中小、中堅企業経営者・幹部の方限定です。先着順で定員になり次第締め切らせていただきます。

【費用】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。)

【お申込】(事前登録制 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。 折返しメールにてご連絡させていただきますので必ずメールアドレスのご記入をお願い致します。)※セミナー終了後、懇親会を予定しております。

【プログラム】

第1部 『「速効的に顧客を増やす」データベース構築と活用法』

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 <http://m.e-hokenpro.com>

(プロフィール)

1960年、大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエフピーの社長。どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大な支持を受けている。

* 著書 基本「売るための教科書」中経出版へ→



第2部「営業のプロが実践するセールスプロセス」

セキ法有限会社 上川 弘次郎 先生

(プロフィール) 1969年生まれ。広島県出身。28歳の時、ヘッドハンティングで住友海上火災保険㈱に入社。三年間在籍中、数々の記録を作り。住友海上の最高ランク4Sに入社時から36ヶ月更新後、平成13年2月に退社し独立、その年の3月に法人化する。個人を中心にきめ細かいコンサルティングで絶大な支持を得ている。

お申し込みは今すぐ → <http://m.e-hokenpro.com>

FAXでも受付けています。 050-3588-4261

(フリガナ)

会社名

お名前

役職名

電話

FAX

E-mail

【セミナー主催】

イーエフピー株式会社

<http://m.e-hokenpro.com>

セミナーに関するお問合せ、お申込はイーエフピー株式会社までお願い致します。講師「上川先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

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(4,000円程度を予定)については当日頂戴いたします。

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当社が有益と思われる情報等のご案内のために利用させて頂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。