

法人開拓のための

各期限定8名

『法人セミナー講師実践プログラムセールスプロセス編』

「すべての経営者に喜んでいただける商品がある」、「この話を聞けば経営者は必ず提案を採用したくなる」。では、その話を聞いてくれる経営者をどうやって目の前に座らせますか？

どうしたらその話を聞いてくれる経営者を見つけるかの**具体的な手法を持っていない**方がとても多いのが現状ではないでしょうか？

一方で話を聞いて下さいとお願いするのではなく、「ぜひこの先生に任せたい」と競合もなく契約を依頼される保険営業マンがいます。彼らが実践しているのは経営者向けのセミナー。ただし保険の話は一切しません。それに関わらず保険契約になるのはテーマが『**売上アップ**』や『**営業**』を教えてくれる**先生**だからで、しかもその内容は保険営業マンなら誰でも持っているものです。

経営者は保険営業マンのセールス手法に興味がある

みなさんが売上アップに興味があるように、経営者もまったく同じ。保険には興味があっても売上に興味がない経営者は一人もいません。それを教えてくれる**先生というブランド**が保険営業マンの最大の武器になることにぜひ気付いてください。気付きがあればあとはどのように実践するかどうかです。

これら法人セミナーの実践から個別・企業研修までeFPの歴史15年で培ったノウハウを**初めてすべて**公開します！

集客(DB)



セミナー



個別相談



契約

講師：花田 敬 イーエフピー株式会社 代表取締役
およびコンサルタント

(プロフィール)

1960年大分県生まれ。元ソニー生命保険エグゼクティブ・ライフプランナー。中小企業・個人事業主の売上を伸ばすための営業コンサルティングやマネーセミナーを展開するイーエフピー株式会社の代表。自らが「保険営業マンは営業コンサルタントになれる」を実現し、今ではそのノウハウで全国100名以上の保険営業マンが法人セミナー講師兼営業コンサルタントとして活躍している。2010年より関東学園大学講師。科目は『営業』。(新聞記事へリンク)

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



イーエフピー株式会社
代表取締役社長 花田敬

研修プログラム

- ・なぜセミナーをすると契約をお願いされるのか
- ・保険営業マンが持っている大きな武器とは
- ・経営者の関心事、望むこと
- ・講師から保険営業マンへのシフトチェンジ
- ・再認識 売る営業の仕組み『5大セールスプロセス』
- ・セールスプロセス研修ロープレ(※)とフィードバック
- ・すぐに使える企業・大学での研修・講義の進め方
- ・セミナー開催/運営
- ・実践者による体験談成功事例発表

※限られた時間を有効に活用するために、お申込、ご入金確認後にロープレ用資料を事前にお送りします。あらかじめその資料を用いてご自身でロープレをされてから研修にご参加いただきます。

参加者限定プレゼント(非売品)

- 1.大学でも採用された「営業」講義 全27回(1回90分)のパワーポイントと音声5本(含む受講生の感想音声)
- 2.経営者向け売上アップセミナー DVD(講師花田)
- 3.経営者向け売上アップセミナー音声・パワーポイント(講師花田)
- 4.経営者・営業マン向けセールスプロセス研修に使えるテキスト・パワーポイント
- 5.企業内営業コンサルや大学の授業で使える研修カリキュラム
- 6.セミナー開催に必要なアンケート、告知、個別相談申込書各種データ
- 7.企業向け営業研修提案書雛形 すべて非売品です。参加者以外への譲渡、複製は固くお断りします。



特典の一部(イメージ)

開催要領

- 【日 時】第7期 **2012年 9月22日(土)・23日(日)2日間** 満員御礼
第8期 **2012年 11月17日(土)・18日(日)2日間** 初日13:00～18:30+懇親会、2日目09:00～16:30
- 【会 場】イーエフピー株式会社会議室 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
- 【定 員】**8名**(先着順ですがお申込みいただいた後でご経験などを考慮して最終決定させていただきます場合があります)
- 【費 用】210,000円(税込、懇親会込み)、eFPパートナーズは105,000円(税込、懇親会、2日目昼食込み)
事前振込みまたはクレジットカード決済(JCBまたはAMEXのみ、分割可)



お申込先

<http://m.e-hokenpro.com/inquiries/index/00184>

【プログラムに関するお問合せ】

イーエフピー株式会社までお問い合わせください。

TEL:0120-558-442

★成果★

- 1.経営者向けに**売上アップセミナー講師**を務められます
- 2.企業・学校で**営業研修講師**を務められます
- 3.既存実践者の**セミナー→契約ノウハウ**が得られます
決算時期だけでなくいつでも法人にアプローチできます