

第456回
東京開催

顧客爆大セミナー

『御社の売上が必ずアップします
～営業のプロが実践する秘訣とは～』

毎年安定して予算をこなし売上が大きく挙げる経営者・営業マンは必ず実践している

営業

=

マーケティング

+

セールスプロセス

『営業』とは？

きっと100人に聞けば100通りの答えがあり、いずれの答えもきっと間違えではないでしょう。あえて定義すると、

- ①見込み客を見つける・育てる(マーケティング)
- ②その見込み客に対しセールスを行い契約する(セールスプロセス) ことではないでしょうか？

どちらか一方が欠けても安定した業績を残すことは絶対に出来ません。常に見込み客(マーケティング)を増やし、さらにその見込み客から確実に契約はもちろん紹介までいただく(セールスプロセス)ことで「顧客を爆大」させることが出来るのです。

今回のセミナーでは、マーケティングとセールスプロセスを自ら実践している講師からエッセンスをお伝えします。マーケティングでは「速効的に顧客を増やす」データベース構築と活用法を、セールスプロセスでは科学的に検証された合理的な販売技術を理解いただき経営に実践いただければ必ず売上を上げることが出来ます。

理論ではなく現役で実践し、毎年成果を出している営業のプロが語る内容は必ず皆様の**売上アップに役立ちます**。



講師紹介

松浦 眞琴 (まつら まこと)先生

プルデンシャル生命保険株式会社 エグゼクティブ・ライフプランナー

1961年東京都出身。1997年プルデンシャル生命保険(株)入社。2006年には社内資格最上位(4%)のエグゼクティブ・ライフプランナーに認定。社外では世界中の生命保険・金融サービス専門職の毎年トップクラス(国内約1%)のメンバーで構成されるMDRTで10年以上業績資格をクリアした会員にのみ与えられる終身会員のメンバーでもある。前職では、オフィス家具販売の営業として英国ロンドン支店を責任者として立ち上げた経験がある。実践してきたノウハウを紹介させていただくことにより、多くの企業が売上をあげていただきたく、**売上・営業力アップセミナー**活動を実施中。

【日時】 2013年6月12日(水) 15:00～17:00 ※終了後懇親交流会(任意・実費)があります

【会場】 TKP東京駅丸の内会議室 カンファレンス5(帝国劇場B1階) 東京メトロ「有楽町駅」B3出口直結
TEL:03-5217-5577 地図: <http://tkpteigeki.net/access/index.shtml>

【対象】 先着順**限定20名** 要事前申込

企業経営者・営業幹部、士業、自営に関わる方限定の内容です。

【費用】 5,250円 ※受講料は事前振込みとなりますが、お振込先はお申込み後ご案内します。
※懇親会は近くの別会場で費用は別途実費4,000円程度)



お申込みは**WEB** または**FAX**で！ ※FAXの場合折り返し正式申込フォームをお送りします

WEB <http://goo.gl/ICHi> **FAX** 050-3588-4261

ふりがな	会社名
お名前	役職名
電話	FAX
E-mail	
■セミナー主催ならびにお申込先 チーム★売上げアップ研究会(運営会社イーエフピー株式会社) http://www.e-fp.co.jp 講師のお知り合いの方はその旨もご記入下さい	■懇親会 セミナー終了後17時30分から懇親会(約2時間)を予定しています。 <input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 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。