

7月30日(火)
東京開催

第460回 顧客爆大セミナー『実践編』

実践者による生の売上アップのツボ

第1部 マーケティング編

『「速効的に顧客を増やす」データベース構築と活用法』

「営業コンサルティング」の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を簡単にす
ることです。“簡単にする”はこのセミ
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7,000のコン
サルティング経験から『情報提供型
営業』で売上アップ！お楽しみに。」

(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やマネーセミナーを展開するイーエフピーの代表。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。

2010年より関東学園大学講師。科目は『営業』。

* ブログ <http://blog.goo.ne.jp/e-fp/>

* 著書 基本「売るための教科書」中経出版 →



第2部 セールスプロセス編

『営業のプロが実践するセールスプロセス』

売上げアップコンサルタント

福田 敏朗先生 有限会社ハッピーリッチ 代表取締役



こんにちは 福田 敏朗です。
営業の中でもむずかしいといわれている
「保険のセールス」を20年やってきました。
今、私がこの業界に存在できるのは
「セールスプロセス」という成功の原則
を学び実践してきた結果です。どんな商
売でも売り上げアップは至上命題です。
科学的に検証された「合理的」な販売技
術をご理解いただければ、皆様の会社の
売り上げアップに貢献できると確信しま
す。お楽しみに！

(プロフィール)

1961年群馬県出身。1993年ソニー生命保険(株)入社。2002年一定の基準をクリアして、同僚と独立。生損保乗り合い代理店の代表取締役として就任するが、方向性の不一致で退任する。精神的に追い詰められ苦しい経験をする。その後、有限会社ハッピーリッチを設立し、独自のマーケット構築でどん底から這い上がり、安定経営を続ける。毎年、保険会社のコンテストで入賞表彰されるようになる。会社は5期連続で売り上げをアップしている。今年から中小企業の売り上げアップコンサルタントとして活動もスタート。おしみなく保険業界20年のノウハウを紹介。また、週末は農業に励み畑で野菜づくりを楽しんでいる。

* チーム★売り上げアップ研究会認定講師

<http://www.t-salesup.com/index.html>

【日時】2013年 7月30日(火) 14:00~17:00 (受付開始13:30)

【場所】ありがTo Cafe & Bar

東京都中央区日本橋兜町7-15 ISEビル1階 TEL 03-6231-1303 www.arigato-cb.com

【アクセス】○茅場町駅11番出口徒歩1分○日本橋駅D2出口徒歩3分

【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 ホームページ/電話/FAX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。)

※セミナー終了後、懇親会を予定しております。

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。

先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://goo.gl/1CHci>

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

【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円を予定)については当日頂戴いたします。

【セミナー主催】チーム★売り上げアップ研究会 (運営イーエフピー株式会社) <http://www.e-fp.co.jp>

※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「福田敏朗先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。