

第464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が上がることが出来ます。

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

平野 敦之 (ひらの あつし) 先生

平野FP事務所 代表 ファイナンシャルプランナー(CFP®)

(プロフィール)

東京都出身。証券会社・保険会社を経て1998年に独立。形のないものを売る保険業界で18年間営業活動が続けてきた。独立後はファイナンシャルプランナーとして講演や執筆業務にも活動の幅を広げ、企業研修や大学での非常勤講師、行政機関などでも講師を行う。日経新聞、NHKニュース7、ワールドビジネスサテライトなどFPとしてメディア出演実績も多い。マネーの専門家として、またこれまで実践・活用してきたノウハウを利用して、より多くの企業が売上アップするための売上・営業力アップの支援に奔走中。

*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11月7日(木) 15:00～17:00 ※終了後懇親交流会(任意・実費)があります

【会 場】 国際フォーラム G505

東京都千代田区丸の内3丁目5番1号

TEL 03-5221-9000 地図:<http://www.t-i-forum.co.jp/general/access/>

【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/MyhAqd> **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★売り上げアップ研究会 (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。

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。