

売上アップする営業の仕組み

第467回
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を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てはいないでしょう。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)仕組み作りが必要です。

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

山田 正幸(やまだ まさゆき)
株式会社ライム 代表取締役

(プロフィール)

1962年函館市出身。AIU保険会社の研修生を経て2000年に保険代理店として独立。独立後の一時期、新規契約ゼロという極度の成績不振に陥り危機を迎える。

その後、成功者の営業ノウハウを学び売上がV字回復。現在は顧客貢献を基本理念に「情報提供型営業」を実践し、プロ代理店の中でも特にプロフェッショナル度が高く、優れたサービスを提供できるMA(ModelAgency)の認定を受けている。

今年から顧客貢献の一環として企業の売上・営業力アップセミナー活動を実施中。

*チーム★売上アップ研究会認定講師 <http://www.t-salesup.com/index.html>

【日時】 2014年2月21日(金) 18:00～19:30 (受付開始17:30) ※終了後懇親交流会(任意・実費)があります

【会場】 カミヤマビル4階 会議室
札幌市中央区北3条西2丁目1番地
TEL 011-251-5511 地図: <http://goo.gl/maps/HPOnM>

【対象】 先着順 限定10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】 5,000円(税込) ※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)



お申込みはいますぐ **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★売上アップ研究会 (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。