

# 売上を上げたいと真剣に考えている経営者、土業の方限定

主催：チーム★売上アップ研究会 後援：ライフプラン21

6月5日(木)  
高崎市開催

## 第468回 顧客爆大セミナー『実践編』

『営業』とは何でしょうか？ それは、

①見込み客を見つける・育てる(マーケティング)と 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。その2つを『営業のプロ』から学べるセミナー。

### 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？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？一つの答えは営業のプロセスを簡単にする事です。“簡単にする＝？”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』で売上げアップ！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」は絶大なる支持を受けている。

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 「売るための教科書」中経出版 → (大幅改訂版)



### 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  
株式会社アイエスボンズ 代表取締役 **相川 幸一**

こんにちは。相川幸一です。  
地元での講演は大変に光栄です。  
私自身、こちらからアプローチをする営業が苦手でした。しかし、企業の売上げが飛躍的にアップする「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、「顧客が自然に増える仕組み」を確立できました。どんな商売でもこの仕組みが出来たら素晴らしい事でしょう。私が今、実践させていただいていることをお話しさせていただきます。



(プロフィール)

1958年、高崎市出身。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アイエスボンズの代表。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」は絶大なる支持を受けている。

\* チーム★売上アップ研究会認定講師

\* 会社WEB <http://www.dairitenhp.com/i-s-bonds/>

【日時】 2014年 6月5日(木) 14:00~17:00 (受付開始13:30)

【場所】 高崎市産業創造館 多目的ホール  
群馬県高崎市下之城町584番地70

Tel. 027-320-2821 <http://www.sansoukan.jp/>

【対象】 50名、中小企業経営者・幹部、土業の方限定です。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】 セミナー参加費 5,400円(税込) + 懇親会(希望者) 約4,000円

【お申込】 事前登録制 下記WEBまたはFAXでお申し込み下さい。折返しメールにて詳細をご案内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。

実際に日々売上創造を実践している営業のプロが  
『見込客を拡大』し『高い確率で契約しなおかつ紹介までいただく』  
その具体的な方法をお伝えしますので今すぐお申し込み下さい

先着順です！お申し込みは今すぐWEB またはFAXで！  
WEB：<http://urx.nu/709K> FAX：050-3588-4261

(フリガナ) 会社名  
お名前 役職名

携帯： 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)については事前入金で頂いております。

【セミナー主催】 チーム★売上アップ研究会 (運営イーエフピー株式会社) <http://www.t-salesup.com/index.html>

※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。