すでに多くのプログラム卒業生が素晴らしいスピードで続々と成果を出しています

法人見込客開拓のための2つの　各期限定8名様

『法人セミナー講師実践プログラム』

①「マーケティング編」 ②「セールスプロセス編」

経営者にどうやって会っていますか？

絶対に会える方法　正しい手順がある　まずは会えることに集中

ポイントは売上

①マーケティング編　社長は見込客開拓に興味あり

名刺の墓場→名刺を生きかえらせる→名刺の有効管理→リスト作成→リストの有効活用→見込客増加

②セールスプロセス編　社長は契約率アップ方法に興味がある

セールスを段階に分ける→見込客にアポイント→順番通りの商談→紹介入手まで

社長にアプローチ → 社長打ち合わせ → ミニセミナー → 信頼を得る → 個別相談 → 契約 → 紹介入手 → 社長にアプローチ

講師：花田　敬　イーエフピー株式会社　代表取締役
および特別ゲスト、eFPコンサルタント

イーエフピー株式会社
代表取締役社長　花田敬

（プロフィール）
ソニー生命で3年連続九州NO1の後、96年独立、乗り合い保険代理店エフピーステージ設立に参画。保険会社、保険営業、銀行、証券に営業手法をコンサルティングし、最近では税理士や住宅会社などにも広げている。
著書には「売るための教科書」、「誰か教えて一生にかかるお金の話」（中経出版）などがある。
2010年～関東学園大学講師（通年）で教鞭を執る。 http://m.e-hokenpro.com

「売る」ための教科書
株式会社KADOKAWA　中経出版
大学や企業で研修する際に使う教科書

プログラムで得られる成果

1. 経営者向けに会える確率が飛躍的に高くなる
2. 企業・学校を開拓できる営業研修講師が可能
3. 既存実践者のセミナー⇒契約ノウハウ習得が可能

決算時期だけでなくいつでも法人にアプローチ可能

法人見込客開拓2つのプログラム

営業　とは　**マーケティング**　＋　**セールスプロセス**

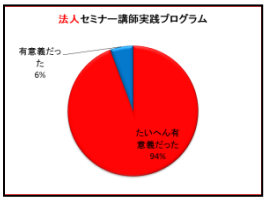
①『マーケティング編』　保険営業マンの最大の強み＝新規見込み客開拓力
見込客として目の前に座らせるまで＝見込み客開拓・育成手法
『経営者向けセミナー営業手法を身に付け売上アップセミナー講師ができる』

②『セールスプロセス編』　保険営業マンの最大の強み＝ 紹介（契約）までのプロセス
セールスにはプロセスがあることを一般経営者・社員に理解させる研修を行う
『企業・教育機関などにセミナー形式でプレゼンができ実際に営業研修ができる』

お申込先　http://m.e-hokenpro.com/inquiries/index/00184　⇒裏面（参加者の声・詳細）に続く

プログラムご参加者の声

◇加藤　伸之さま　アドバンテージ株式会社（乗合代理店）業界歴10年　愛知　講師経験なし
非常に有意義な2日間でした。本当にありがとうございます。あらためて保険営業マンとしてのスキルの高さを確認することができ、多くの経営者の方々へ貢献できる仕事であることへの誇りを実感しました。また、新たなステージへの道が見えた事でワクワクしています。あとは実践、行動するのみです。感謝。
◇M.K.さん　カタカナ生保（COT）　業界歴7年　東京　講師経験あり
セールスプロセスをセミナー開催するためのセミナーでしたが、改めて自分のセールスプロセスを振り返る機会にもなりました。強みと弱みが再認識できたことも有意義でした。その場でロープレの評価をいただけたこともたいへん有意義でした。ありがとうございました。
◇K.A.さん　ひらがな生命保険　業界歴8年　愛知　講師経験あり
何と言っても参加者のロープレです。引き出しが多くなりました。このような機会は自ら進んで来ないと損すると思います。花田社長の営業授業の話もとても参考になりました。目からウロコでした。多くの気付きと勇気をいただいたことに感謝します。知ったら即実行！



↑ご参加者の100%が『満足』されています

プログラム内容

①「マーケティング編」

②「セールスプロセス編」

（共通）◆法人セミナー営業とは
【経営者に面談できるための仕組みです】
◆企業向け営業研修提案　◆戦略会議（バズセッション）　◆実践者による体験談と成功事例

【あなたが手にするすぐ使えるコンテンツ】
- ◆見込客育成の方法、見込み客を爆発的に増やす方法
- ◆売上アップセミナーロープレ（2回）とフィードバック
- ◆集客・アライアンス
- ◆セミナー開催・運営詳細

【あなたが手にするすぐ使えるコンテンツ】
- ◆研修のためのセールスプロセス＆ロープレ実例
- ◆セールスプロセス研修ロープレ（2回）とフィードバック
- ◆すぐに使える企業・大学での研修・講義の進め方
- ◆セミナー開催・運営

※限られた時間を有効に活用するために、お申込、ご入金確認後にロープレ用資料を事前にお送りします。
あらかじめその資料を用いてご自身で十分にロープレをされてから研修にご参加いただきます。

参加者限定特典（非売品）　※◎両プログラム共通、●マーケティング編のみ、○セールスプロセス編のみ

●セミナー営業のキモ集大成収録CD　※実践成功者によるセミナーから保険契約に至るツボ！
●セミナー営業実践者の本音ライブ音声CD　※セミナー営業初心者が陥る穴
○大学でも採用された「営業」講義　全27回（1回90分）のパワーポイントと音声5本（含む受講生の感想音声）
※すぐに企業研修で27回以上使えるコンテンツを入手可能
○すぐに経営者・営業マン向けセールスプロセス研修に使えるテキスト・パワーポイント
◎企業内営業コンサルや大学の授業で使える研修カリキュラム
◎全期・全参加者のロープレ音声とオリジナルパワーポイント収録CD
※同期だけでなく過去・未来の参加者のノウハウ満載のロープレ音声とオリジナルPPTを毎回CDで送付
◎経営者向け売上アップセミナーDVD・音声・パワーポイント（講師花田）
◎セミナー開催に必要なちらし、アンケート、告知、個別相談申込書各種データ
◎企業向け営業研修提案書雛形　◎Facebook専用グループによる成功事例などを終了後も共有

※データはすべて編集可能。すべて非売品です。参加者以外への譲渡、複製は固くお断りします。特典は変更になる場合もあります。

開催要領　「マーケティング編」

【日　時】　第12期2014年10月28日（火）・29日（水）2日間

【費　用】　200,000円（税別）（懇親会・2日目昼食込）
※事前振込またはクレジットカード決済

開催要領「セールスプロセス編」

【日　時】　第25期　2014年09月9日（火）・10日（水）2日間

【費　用】　200,000円（税別）（懇親会・2日目昼食込）
※事前振込またはクレジットカード決済

開催要領（共通）

【時　間】　初日13:00～19:00＋懇親会（約2時間）、2日目09:00～17:00
【会　場】　イーエフピー株式会社会議室　東京都中央区日本橋堀留町1-7-7　MID日本橋堀留町ビル7F
【定　員】　8名（先着順ですがお申込みいただいた後でご経験などを考慮して最終決定させていただく場合があります）

法人プログラム
お申込QRコード

お申込先

http://m.e-hokenpro.com/inquiries/index/00184

プログラムに関するお問い合わせ先

イーエフピー株式会社
TEL：0120-558-442
平日　09:30～17:00

プログラムご参加者の声

■マーケティング編　http://m.e-hokenpro.com/mces/index/00264
■セールスプロセス編　http://m.e-hokenpro.com/mces/index/00265