

- 営業個人の能力だけに頼るしかないのか？
- お客様から自然に依頼してくれる方法はないのか？
- 潜在客を本当の見込み客にしたい！がどうすればいいのか？

主催 イーエフピー株式会社

第166回 広島開催

顧客爆大セミナー

～簡単ですぐに実践できるITを活用した見込客発見の秘訣とセールスプロセス～

例えば**2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(しくみ)を簡単**にすることです。“簡単にする＝インターネットの活用”今では当たり前のように言われています。しかし、ホームページを作成したが売上はまったく変わらず…。多くの経営者が同じような状況に陥っています。その一方で確実に売上を伸ばしている事例もあります。ただインターネットを導入するだけでは効果はありません。**いかに営業プロセスに組み込むかがポイント**です。

このセミナーでは、インターネットを使った情報提供型営業により、2倍の売上を上げ、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5,000のコンサルティング実績から言える、『情報提供型営業』で売上げアップ！『売れるしくみ』を作るのが『社長の仕事』！必聴です。お早めにお申込を！

■ 主な内容

- ・週5件の契約が取れる営業と0.5件しか取れない営業ではここが違う！
- ・より多くのお客様とコミュニケーションをとるポイントは？
- ・自然と「見込み客」が集まり、優良顧客・優良取引先が次々育てドンドン売れる！
- ・事業成長に必要なのは、顧客を獲得し、育てていくしくみである！

■ 新規顧客をお探しの方

- ・身近な見込客を見逃してませんか？
- ・名刺交換をしたその名刺、活かしていますか？

■ 売上増を計画されている方

- ・過去に接点のあった見込客のフォローは完璧ですか？
- ・今まで出会った全ての人に継続してコミュニケーションが取れていますか？

■ 参加者特典

- ①**営業の問題点が見えるシート 名探偵 SPR シート進呈(イーエフピー提供)**
- ②**営業メールのすごい活用方(レポート)PDF30ページ(イーエフピー提供)**



広島県信用組合にて約7年間渉外係として地域営業を担当。2001年9月にプルデンシャル生命保険(株)広島支社へ転職、個人保険を中心に活動を始める。

税理士、社労士等とパートナーシップを組み法人保険のコンサルティングをする。

また、自身の経験を活かした“ITを営業に絡めた効率的営業の仕組み”についてのセミナーも行う。

【主な資格】ファイナンシャル・プランナー (AFP 認定)

トータルライフコンサルタント (生命保険協会認定 FP)

講師 蔦本敏行さま ホームページ <http://www.e-hoken.com/hp/tsuta>

1. 日時 2007年11月07日(水) 13:30～15:00 (開場 13:15～)
2. 会場 広島県女性会議エソール広島 2F セミナールーム(広島市中区富士見町11番6号)
3. 講師 プルデンシャル生命保険株式会社広島支社 蔦本敏行先生
4. 定員 **20名**(定員になり次第締め切らせていただきます)
5. 受講料 5,250円(お申込後、イーエフピーからお振込先等のご連絡をメールでさせていただきます)
6. 申込方法 下記に必要事項をご記入の上FAXにてお申込ください。



お申し込みは、今すぐ、FAX: 03-3514-1976 までお送りください。

フリガナ
お名前

会社名・
部署(支社)名・役職

TEL

FAX

E-mail

主催 **イーエフピー株式会社(e-FP)**
千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F

<http://www.e-hokenpro.com>

※上記ホームページにてその他セミナー情報、ビデオ等をご案内しておりますので是非御覧下さい。

お問合せ・お申込先

イーエフピー株式会社