

- 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？

セミナー主催 イーエフピー株式会社

第168回 名古屋

顧客爆大セミナー

～経営者・営業管理者・会計事務所のためのメール・HPによる頭脳労働の実践～
 これからは「情報提供型営業」で見込み客のボリュームアップ！

例えば3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。**重要な事はITを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、3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6,000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ってドンドン売れる！
- ・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！

★このような方に特にお勧めします

- 顧客を増やしたいと考えている
- ・経営者
- ・営業管理者(役職者)
- ・個人事業主
- ・会計事務所 など

■ 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**
- ②**営業メールのすごい活用法(PDF約30ページ)**



(プロフィール)

1972年生まれ。愛知県出身。平成7年に東海銀行(現三菱東京UFJ銀行)に入社し、個人・法人営業に従事。10年間、主に中小企業向け融資、営業部門を担当。社内表彰多数。2004年にヘッドハンティングされ、東京海上日動あんしん生命保険株式会社に入社。数多くの経営者や資産家に対するリスクコンサルティングを行う。セミナー講師としても、ライフプランセミナー、税理士さんとの共催で相続セミナーを開催。新人賞・社長杯などコンテスト入賞多数。MDRT(世界中の生命保険営業職員の優績者で構成)。2007年8月、株式会社コントリビューションを設立、代表取締役就任。マナーリスクマネジメントとして生損保38社取り扱い。

講師 田口 光さま

1. 日 時 2007年11月15日(木)14:00～16:00 (開場13:45～)
2. 会 場 ウィルあいち(愛知県女性総合センター)セミナールーム5(愛知県名古屋市中区上野町1番地)
3. 講 師 株式会社コントリビューション 代表取締役 田口 光先生
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(費用は事前振り込みとなります)
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、イーエフピーパートナーズあるいは、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(eFP)

千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F

<http://www.e-fp.co.jp>

※上記ホームページにてその他セミナー情報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

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。「11月15日(木)開催セミナー」とお伝え下さい。講師「田口 光先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

※ご記入いただきましたお客様の個人情報については、イーエフピー(株)またはイーエフピー(株)パートナーズがセミナー・ASP等情報等のご案内のために利用させていただくことがありますが、それ以外に使用することはありません。