

前向きで成長意欲旺盛な中小・中堅・ベンチャー企業の経営者の方へ

経営者限定

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

第27回顧客爆大セミナー 『実践編』

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



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ことです。“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6,000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。」

紹介+情報提供型営業にて毎年高額契約



株式会社ソニックジャパン
執行役員 森川 俊秀さま

「経営者のみなさん、こんにちは。
森川俊秀です。
多くの見込み客を見つけ続ける事ができたら、なんと素晴らしい事でしょうか？単純接触効果を応用して、常に毎月数多くの見込み客を作り続け、入社以来毎年、高額契約を頂いています。このノウハウをお話し、実際にeFPのコンサルティングを受けている私の素直な意見をお聞き下さい。
みなさんとお会い出来る事を楽しみにしております。」

実際に売上創造に取り組んでいるユーザー様から生の声をお話していただきます。初のパネルディスカッション形式！この機会にぜひ。

【日時】2007年**11月28日(水)** 13:30～16:00(受付開始13:15)

【場所】ホテル熊本テルサ 2F研修室CD 〒862-0956 熊本市水前寺公園28-51 TEL 096-387-7777

【対象】限定20名、中小、中堅企業経営者・幹部の方限定です。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】5,250円(費用は事前振込みとなります。※振込先はメールにてご案内いたします。)

【お申込】(事前登録制) 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。)

【プログラム】

第1部 「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」～花田敬の見込み客開拓手法を公開～

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬

社長ブログ <http://blog.goo.ne.jp/e-fp>

(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事業を展開するイーエフピーの社長。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」は絶大な支持を受けている。

* 著書 基本「売るための教科書」中経出版→



第2部 「パネルディスカッション 売れるしくみの作り方」～これが本当の営業だ！～

株式会社ソニックジャパン 執行役員 森川 俊秀先生

(プロフィール)

1956年生まれの51歳。薬品業界16年勤務の後ヘッドハンティングによりソニー生命保険株式会社へ転職。2004年株式会社ソニックコンサルティンググループを設立し代表取締役就任。保険業界での数々の表彰(MDRT終身会員、2007年度COT会員、社長表彰5回)はもとより、その経験に裏打ちされたコンサルティング営業手法は多くの中小企業経営者、営業マンにも大好評。中小企業同友会会員。

お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

FAXでも受付けています。03-3514-1976

(フリガナ)	会社名	
お名前	役職名	
電話	FAX	E-mail
【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 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、ビデオ等 をご案内しておりますので是非御覧下さい。		【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当社が有益と思われる情報等のご案内のために利用させて頂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。