

- 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170回 仙台

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件の契約と0.5件の契約と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。**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件の契約と0.5件の契約との差は営業手法のここが違う！
- ・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)

1965年生まれ、東北学院大学卒業。在学中から2輪のプロレーサーをめざし、全国のサーキット(鈴鹿、筑波、菅生)に参戦。シリーズチャンピオンの経験あり。サーキットライセンス講師等、業種を問わず10社以上のアルバイトを経験。1992年にフリーターから異色の転職をとげ、富士火災海上保険株式会社入社。現在、富士ダイヤモンドクラブ員(豊富な知識と経験を有す全社員の範と認められた社員に対して与えられる最高峰の称号)として『いかに地球貢献』をモットーに活動中。

講師 大貫 省悟さま

1. 日 時 2007年12月6日(木)15:30～17:00 (開場 15:15～)
2. 会 場 仙建ビル 仙台市青葉区一番町2-2-13 TEL 022-267-1559
3. 講 師 富士火災海上保険株式会社 販売課長 プロフェッショナルアドバイザー 大貫 省悟先生
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。

※終了後は17:30より会場を移して懇親会を予定しております。セミナー開催間近になりましたら大貫さまより再度ご案内いたします。

お申し込みは 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。

【セミナー内容に関するお問合せ先】

富士火災海上保険株式会社 仙台支店 PA 営業課

仙台市青葉区一番町1丁目8-3 Tel:022-221-2532 Fax:022-215-5364

大貫 省悟(オオヌキ セイゴ) s-ohnuki@agate.plala.or.jp