

**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38回顧客爆大セミナー 『実践編』**  
 ユーザーが語る真実！情報提供型営業実践、活用事例

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社

紹介+月30件の見込み客を作り続ける



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4,400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。」



ブルデンシャル生命  
 平岩 浩治さま

「経営者のみなさん、こんにちは。  
 平岩浩治です。  
 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】2008年1月23日(水)13:30～16:00 (受付開始13:15)

【場所】アクロス福岡 5F501 〒810-0001 福岡市中央区天神1丁目1番1号 092-725-9113

【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」は絶大なる支持を受けている。

\* 著書 基本「売るための教科書」中経出版→



第2部 「売上創造に取り組んでいるユーザー様の生の声」～お客様から自動的にご紹介が頂ける方法を公開～

ブルデンシャル生命保険株式会社 平岩 浩治先生

(プロフィール)

1969年生まれ。愛知県岡崎市出身。北海道大学農学部卒業。某大手食品メーカーで東京、九州にて卸、小売業の方を対象に営業を8年行う。その後営業実績を買われ、2000年ヘッドハンティングにてブルデンシャル生命保険株式会社に入社。友人、地縁もない出身地から遠く離れた福岡で毎年100件以上の契約を預かる。個人から資産家、会社の経営者まで幅広くコンサルティングを行い、絶大なる信頼を顧客からいただく。

お申し込みは今すぐ → [www.e-fp.co.jp](http://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
<b>【セミナー主催】</b> イーエフピー株式会社 <a href="http://www.e-fp.co.jp">http://www.e-fp.co.jp</a> ※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。	<b>【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】</b>

※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。