

- 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178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！
- ・デモンストレーション 他

★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】1974年、宮城県出身。仙台第三高校から東北学院大学卒業後、98年安田火災(現 株式会社損害保険ジャパン入社) 2001年10月ジャパンインシュアランスとして開業し、売り上げ高は対前期比160パーセント。

お尋ねします！「お客様は何に対してお金を払っていると考えますか？」

セミナーのご参加お待ちしております。

ジャパンインシュアランス株式会社HP → yahoo で **【庄司 誠】検索！**

講師 庄司 誠さま

1. 日 時 2008年2月1日(金) 15:30～17:00 (開場 15:15～)
2. 会 場 141 エルパーク仙台 (仙台市青葉区一番町4丁目11番1号仙台141)
3. 講 師 ジャパンインシュアランス株式会社 代表取締役 庄司 誠先生
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、ジャパンインシュアランス株式会社あるいは、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、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

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。「2月1日(金)開催セミナー」とお伝え下さい。講師「庄司 誠先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。