

- 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186回 東京

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6,500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！
- ・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)**



昭和46年神奈川県生まれ。

大学卒業後「AIU保険会社にて営業教育担当や営業管理」「みずほ銀行にて営業」を経て「株式会社 セレクト One」を設立。AIU時代には年間優秀社員を含め数々の営業にて表彰を受ける。

現在では「ラジオ湘南(81.3MHz)」にて毎月第三木曜日11:41～「セレクト One ライフインフォメーション」にてお金のアドバイザーを勤めるとともに中小企業に対し売上の仕組み作りというテーマで「営業スキルアップセミナー」「実践！ロールプレイング研修」などを行なうまさに活動派。

講師 安永 栄治さま

1. 日 時 2008年3月11日(火)13:30～15:00 (開場13:15～)
2. 会 場 イーエフピーセミナールーム (東京都千代田区富士見2-2-5メインビル3F)
3. 講 師 株式会社セレクト One 代表取締役社長 安永 栄治先生
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: 050 - 3588 - 4261 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。「3月11日(火)開催セミナー」とお伝え下さい。講師「安永 栄治先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。