

- 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200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(イーエフピー株式会社提供)

- 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) 1959年東京都新宿生まれ。大学卒業後、事業継承の修行の一環として、一部上場企業である日東電工株式会社へ入社。営業職として活躍し、入社早々に、大手トップ企業との新規取引を実現。大型案件の発掘や新規事業化など頭角を現す。1984年、株式会社ヤスカワ入社。2000年代表取締役就任。創業47年の信頼と実績、歴史を背負いながら包装システム事業・物流システム事業を主力事業に経営に邁進する。

【主な資格】

ソフトブレーン認定GOLDコンサルタント、eFPパートナーズリーダー

講師: 安川 政彦さま

1. 日 時 2008年6月19日(木)18:00～19:30 (受付開始17:45)
 ※セミナー終了後、懇親会を開催いたします。費用は自費となります。下記にチェックをお願いいたします。
2. 会 場 イーエフピー株式会社 セミナールーム JR 飯田橋駅西口 徒歩3分 Tel 03-3514-1975
3. 講 師 株式会社ヤスカワ 代表取締役社長、eFP パートナーズリーダー 安川 政彦先生 <http://yasukawa-inc.seesaa.net>
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. 費 用 5,250円(費用は事前振り込みとなります)
6. お 申 込 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: 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

懇親会参加の有無

参加する

参加しない

(費用については当日いただきます)

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。

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。「6月19日(木)開催セミナー」とお伝え下さい。講師「安川 政彦先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。