

- 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

リッツ・カールトン日本支社長「高野 登」氏 著書の本の実践者！！

第206回 東京

顧客爆大セミナー

実践編
12名限定！

一枚のハガキで、一瞬にして、お客様をファンにさせるコミュニケーション

こんな方に最適です

- ・新規開拓をするための継続的な訪問ツールを求めている方
- ・営業のツール(ハガキ[お礼状]、送付状、封筒、感動グッツ)を体系化し、そのデータベースを構築したい方
- ・接触頻度の法則を活かし、営業成果を挙げて生きたい方
- ・生保・損保営業担当、経営者、異業種の営業の方・経営者の方にも

セミナー内容、得られるメリット

1. 新規開拓で件数を伸ばしにくい(接触頻度)
2. 第一印象を強く持っていただく(コミュニケーション力)
3. お客様のファン作り(感動グッツ)
4. インターネットを使った情報提供型営業により、5倍の売上を上げ、『売れるしくみ』も紹介します！
5. 座学でなく、参加仲間と意見、シェア、創造製作する実践塾です。

特典(今まで心に残る感動したハガキをお持ちになられた方すべてに)

*** すぐ書けるはがきの雛形、名前入り「うちわ」雛形、(ワード・エクセル)を差し上げます！**



【プロフィール】

1956年生まれ。専修大学(心理)卒業後、日経PR(広告代理店)。営業、制作、マーケティングを学び、1994年ソニー生命保険入社。個人契約で職域開拓を一から初め、点から面へ、面から空間へと顧客開拓のノウハウを構築。(団体先;松戸市役所、日経BP社)一回の出会いで、いかに自分のファンになってもらうかの感動マーケティング創りで、新しい顧客創造作りを提案。週1件の契約を頂、160週の記録更新中！



この本の中で6ページに渡り、私の行なっている営業手法をご紹介させていただきました。当日は本以外の内容も、ご紹介させていただきます。

「サービスを超える瞬間」(かんき出版)

(著者:リッツ・カールトン日本支社長

「高野 登」氏)

講師 松岡 博巳さま

1. 日 時 2008年7月1日(月) 13:30~18:00 (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 飯田橋メインビル3F
3. 講 師 ソニー生命保険株式会社 東京中央ライフプランナーセンター 松岡 博巳先生
4. 定 員 **限定 12名のみ**(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。)

お申し込みは FAX: 03 - 3514 - 1976

フリガナ
お名前

会社名・(業種)
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

※ご記入いただきましたお客様の個人情報については、主催者がセミナー・ASP等のご案内のために利用させていただ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。

SLI 08-123-021