

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48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。」

「経営者のみなさん、こんにちは。
有住元紀です。
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。」



ソニー生命保険株式会社
有住 元紀さま

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7月10日(木) 13:30～16:00(受付開始13:15)

【場所】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 TEL 03-3514-1975

【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 「売れるしくみの作り方」～ユーザーから見た営業メール活用法と成功事例～

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第6支社 有住 元紀先生
(プロフィール)

青山学院大学卒業後、外資系商社及び日本のメーカーの海外営業を経て1991年ソニー生命に入社。

2008年MDRT成績資格終身会員。法人、個人を問わず保険・金融のアドバイザーとして活動。特に経営者、資産家、ドクターに対するリスクコンサルティングや年金・介護医療保険や相続・事業承継のコンサルティングを実践し実績を上げている。

お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

FAXでも受付ています。03-3514-1976

(フリガナ)	会社名
お名前	役職名
電話	FAX
	E-mail
<p>【セミナー主催】</p> <p>イーエフピー株式会社 http://www.e-fp.co.jp</p> <p>※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。</p>	<p>【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】</p> <p>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。「7月10日(木)開催セミナー」とお伝えください。 講師「有住 元紀先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。</p>

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等イーエフピー(株)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。

SL08-331-023