

- 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？

主催 イーエフピー株式会社

**第208回 熊本開催**

# 顧客爆大セミナー

～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)を簡単にする事です。“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。その一方で確実に売上を伸ばしている事例もあります。ただインターネットを導入するだけでは効果はありません。

**♪ 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。『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！

**■ 参加者特典**

**営業の問題点が見えるシート 名探偵 SPR シート進呈(イーエフピー提供)**

- **新規顧客をお探しの方**
  - ・身近な見込客を見逃してませんか？
  - ・名刺交換をしたその名刺、活かしていますか？
- **売上増を計画されている方**
  - ・過去に接点のあった見込客のフォローは完璧ですか？



**【プロフィール】**

1956年生まれの52歳。薬品業界16年勤務の後ヘッドハンティングによりソニー生命保険株式会社へ転職。2004年株式会社ソニックコンサルティンググループを設立し代表取締役就任。保険業界での数々の表彰(MDRT終身会員、2007年度COT会員、社長表彰5回)はもとより、その経験に裏打ちされたコンサルティング営業手法は多くの中小企業経営者、営業マンにも大好評。中小企業同友会会員。

**講師 森川 俊秀さま**

1. 日 時 2008年**7月17日(木) 13:30～15:30** (開場 13:15～)
2. 会 場 ホテル熊本テルサ 2F 研修室 CD  
〒862-0956 熊本市水前寺公園 28-51 TEL 096-387-7777
3. 講 師 株式会社ソニックコンサルティンググループ 代表取締役社長 森川 俊秀先生
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(事前予約制)



**お申し込みは、今すぐ、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**

※ご記入いただきました個人情報については、主催者が有益と思われる情報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ございません。