

- 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209回京都開催

# 顧客爆大セミナー

～“あなたから買いたい”と言わせる情報提供型営業のヒミツ～

例えば**2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。“アポイントを取るところから契約後のアフターフォローまでを完璧にこなせる営業マンは**500人のうち1人**とされています。それほど、物、サービスを売る営業のプロセスは難しいのです。だからこそ、その難しいプロセスを簡単にするということに注目しました。

具体的に言うと、仕組化したんです。仕組化といっても大規模なシステムを組んで・・・なんていうものではありません。誰だってやろうと思えばすぐにできます。

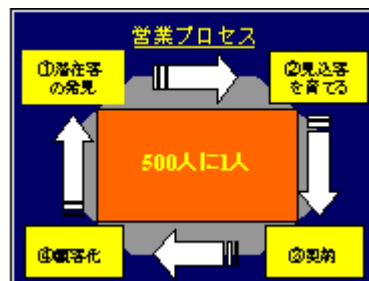
特に大切なのは、あなたが、もしくはあなたの会社が一度でも接点をもった人(潜在客)をあなたの扱っている商品、サービスに関心を持つように育てる(見込客)ところの仕組みです。そのあたりを中心にお話させていただきます。

## ■ 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継続してコミュニケーションをとる方法
- ・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！

## ■ 実践者の声

- ・ITを駆使した営業戦略を実践した結果、年間契約の**15～20%は労力をかけずにお客様から依頼が来ています。**
- ・営業の仕組みを構築したおかげで営業効率が上がり見込客・契約数共に増えました。



1967年生まれ。1997年にホテルマンその後、自動車販売セールスを経て旧セゾン生命入社。1999年よりエジソン生命統合時2003年まで4年連続全国トップ10。その後独立。個人保険を中心に活動、MDRT7回登録。2004～2007年度、MDRT日本会理事。その営業力を活かして一般企業向けの営業セミナーも定期的に開催。

※MDRTとは 全世界の生命保険営業職の優績者で毎年構成され、本部は米国シカゴ。そのメンバーは、相互研鑽と社会貢献を活動の柱とし、顧客のために最善の商品(プラン)、知識、情報等を提供しています。

←『著書「個人保険オンリーで ANP1億円」(新日本保険新聞より出版)』

・2006年度 MDRT 成績資格会員(COT)、AFP(日本ファイナンシャルプランナーズ協会会員)TLC(認定生命保険士)、証券業務取扱資格、損害保険上級資格。会社HP <http://www.isconsulting.jp/>

講師 大塚巖也さま

1. 日 時 2008年7月30日(水)18:30～20:00 (開場 18:10～)
2. 会 場 キャンパスプラザ京都 第3会議室(京都市下京区西洞院通塩小路下る)
3. 講 師 有限会社アイエスコンサルティング 代表取締役社長 大塚巖也先生
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)
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、今すぐ、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

主催 **イーエフピー株式会社(e-FP)**  
千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F

<http://www.e-hokenpro.com>

※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ください。

お問合せ・お申込先

**イーエフピー株式会社**