

- 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211回 福岡

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・売上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。『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！
- ・デモンストレーション 他

★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

営業の問題点が見えるシート 名探偵 SPR シート進呈

【プロフィール】

ゼネコンにて建設営業を10年経験後、平成10年ソニー生命保険へ転職。7年半のライフプランナーを経て独立。MDRT6回連続登録。入社初日より325週連続契約記録保持者。コーチング話を営業に取り入れた独自のセールスプロセスを生む。平成17年FPエデュケーション設立 代表として現在に至る。HPC高効率・営業コンサルタントとして全国でセミナー講師・トレーナーとして活動中。九州経済誌「フォーネット」にビジネスコラム掲載(主な資格)
日本ファイナンシャル・プランナーズ協会会員(AFP)、MDRT2004成績資格会員(99～)、トータル・ライフコンサルタント(生命保険協会認定FP)、ソニー・ヒューマンキャピタル認定マネジメントゲームRインストラクター、プレインズ認定HPCトレーナー・宅建主任者

【ブログ】 <http://yoshitaka-imamura.seesaa.net/>



講師 今村 嘉孝さま

1. 日 時 2008年8月21日(木)14:00～16:30 (開場 13:45～)
2. 会 場 AQUA HAKATA 3階 E会議室(福岡市博多区中洲5丁目3-8)
3. 講 師 アイデンティティー株式会社 代表取締役 今村 嘉孝先生
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(費用は事前振り込みとなります)
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 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(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

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。「8月21日(木)開催セミナー」とお伝え下さい。講師「今村 嘉孝先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

※ご記入いただきましたお客様の個人情報については、イーエフピー(株)またはイーエフピー(株)パートナーズがセミナー・ASP等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ありません。