

- 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216回 熊谷

顧客爆大セミナー

～経営者・営業管理者・会計事務所のためのメール・HPによる頭脳労働の実践～
 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。全国約6,000のコンサルティング実績から言える、『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！

★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(イーエフピー株式会社提供)

- ①**営業の問題点が見えるシート 名探偵 SPR シート進呈**
- ②**営業メールのすごい活用法(PDF 約 30 ページ)**



(プロフィール)

1958年 埼玉県出身。OA機器販売のリコー販売を経て1994年ソニー生命に入社。

法人・個人を問わずお客様に役立つ保険作りをモットーにしている。特に、経営者、資産家に対するリスクコンサルティングには定評がある。「狙ったお客を顧客にするには？」「一度の出会いで顧客にするには？」を実践し実績を上げている。

講師 金子 幸弘さま

1. 日時 2008年9月19日(金)13:30～15:00 (受付開始13:15)
2. 会場 行田市商工センター 404研修室 〒361-0077埼玉県行田市忍2-1-8 TEL048-553-0510
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第6支社 第2営業所
ライフプランナー 副部長 金子 幸弘先生
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、イーエフピーパートナーズあるいは、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。「9月19日(金)開催セミナー」とお伝え下さい。講師「金子 幸弘先生」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、イーエフピーまたはイーエフピー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。