

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

日本経営士協会  
九州支部会員限定

# 顧客爆大セミナー

～ 花田敬の見込客開拓手法大公開～

「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7,000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。」

## 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
- ・すべてのビジネスは「集客ビジネスに過ぎない」
- ・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！
- ・最大の見込客はあなたの顧客である

\* 著書 基本「売るための教科書」



(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」は絶大なる支持を受けている。

(ブログ)

<http://blog.goo.ne.jp/e-fp/>

(WEB)

<http://www.e-fp.co.jp>



講師：花田 敬

1. 日 時 2008年10月10日(金)14:30～17:00 (開場 14:15～) + 懇親会
2. 会 場 アクロス福岡 601 会議室  
〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神 1-1-1
3. 講 師 第1部 イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬  
第2部 現役優績 FP 営業
4. 受 講 料 5,250 円(当日持参・懇親会込)
5. 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(eFP)  
共催 内閣府認証特定非営利法人  
日本経営士協会 九州支部  
支部長 河野 茂男