

- 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222回 高崎開催**

# 顧客爆大セミナー

**売上を必死に追いかける時代はもうおしまい！**  
**～高価な広告を使わずに見込み客を集める情報提供型営業の秘訣～**

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＝？”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、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継続してコミュニケーションをとる方法
- ・最大の見込み客はあなたの顧客である
- ・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

■ **新規顧客をお探しの方** ■ **売上増を計画されている方**

- ・身近な見込み客を見逃していませんか？
- ・名刺交換をしたその名刺、活かしていますか？
- ・過去に接点のあった見込み客のフォローは完璧ですか？



【プロフィール】

1959年、群馬県出身。国産車・輸入車ディーラーで自動車の営業を13年。1995年、ソニー生命保険(株)群馬支社入社。数々の支社新記録を樹立。2005年、北関東屈指の生命保険プロ代理店、日本リスクコンサルティングを設立。企業経営者、個人事業主を中心に、自身の営業経験から構築した、「継続的な情報提供により、お客様から相談される仕組み」を実践。営業力強化の相談もできる生涯のパートナーとして、お客様からの信頼も厚い。高崎商工会議所会員

1. 日 時 2008年 **10月10日(金) 15:00～16:30** (開場14:45～)
2. 会 場 高崎商工会議所 2F 第3会議室 高崎市問屋町 2-7-8
3. 講 師 日本リスクコンサルティング有限会社 代表取締役 関口 俊介先生
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。

(上毛新聞 3月23日掲載)  
**講師 関口 俊介さま**

**※セミナー終了後、17:15より懇親会を開催します。費用は別途自費となります。**

**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。

**懇親会**  
 セミナー終了後、17:15 から懇親会を予定しています。  
 参加する       参加しない  
 ※費用(5,000円程度を予定)については、当日頂戴いたします。

※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。