

- 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228回 東京開催

顧客爆大セミナー

～超実践！営業のフロが教える、見込客に育てる仕組みと最強交渉術～

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。言うは易し行はるは難しですよね。このセミナーでは特に“見込客のボリュームを増やす仕組みについてお話をさせていただきます。また、私が営業の現場で実際に使っている交渉術について、ワークを交えながらみなさんに体験をして頂きたいと思っています。売り上げを上げるために絶対に必要な、見込客のボリュームを増やすということと、その後の交渉術の実践的なセミナーです。



■実践者からの声■

- ・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。本当に実践して良かったです。
- ・営業の仕組みを構築したおかげで営業効率が上がりました。見込み客・契約数共に増えました。

■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てドンドン売れる！
- ・最強の営業手法、紹介獲得の奥義とは！？
- ★ビジネスだけでなくいろいろなシーンで活用できる交渉術をワークで体験してもらいます。

■このような方には特にお勧めします

- ・うちの営業は、電話営業、飛び込み営業に依存している



(プロフィール)

1965年生まれ、大阪出身。1985年8月に渡米後、約2年間遊学し、その後商社にて6年半、メーカーで2年、国際航空貨物会社で2年半国内外を問わず営業を経験。2002年9月ヘッドハンティングによりプルデンシャル生命へ転職。現在経営・営業・資産運用・相続・事業承継のコンサルティングを全国にて展開中。紹介営業、セミナー営業に強みをもつ。これまで実際に研修を行ってクライアント先の売上げアップに貢献し、成果を実感していただいている。趣味はバイクツーリング、旅行、陶芸。営業車の走行距離は1年間で約4万km。地球一周分、それに加えてバイクで約2万km。『よく学び、よく遊ぶ』が信条。

講師 瀧 宗徳さま

1. 日時 2008年12月12日(金)13:00～15:30 (開場12:45～)
2. 会場 イーエフピーセミナールーム 東京都千代田区富士見 2-2-5 飯田橋メインビル 3F TEL 03-3514-1975
地図⇒ <http://www.e-fp.co.jp/fl/map.html>
3. 講師 プルデンシャル生命保険株式会社大阪北支社 瀧宗徳先生
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・事前振込み)
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: 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

【セミナー主催】

イーエフピー株式会社
<http://www.e-fp.co.jp>

【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】

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。
「12月12日(金)開催セミナー」とお伝えください。
講師「瀧 宗徳先生」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個人情報については、このセミナーの受付のために利用させていただきます。それ以外に使用することはありません。