

売上を上げたいと真剣に考えている意欲的な経営者の方へ

4月16日
北九州開催

イーエフピー株式会社主催セミナー

先着20名

第52回顧客爆大セミナー 『実践編』 実践者による生の情報提供型営業活用事例

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社

名刺交換からはじまるマーケットの創造



イーエフピー株式会社
代表取締役社長 花田 敬

「経営者のみなさん、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7,100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。」

「経営者のみなさん、こんにちは！
有田英人です。多くの見込み客を見つけ続ける事ができたらなんと素晴らしい事だと思いませんか？単純接触効果を応用して、試行錯誤を繰り返して、現在では毎月数多くの見込み客を作り続け、毎年高額契約をいただいています。このノウハウをお話し、実際にeFPのコンサルティングを受けている私の素直な意見をお聞きください。みまさんとお会いできる事を楽しみにしております。」



アリコジャパン
有田 英人さま

実際に売上創造に取り組む実践者である営業のプロから
生の声を話していただきます。この機会にぜひご参加下さい。

【日時】2009年4月16日(木) 13:30～16:00(受付開始13:15)

【場所】北九州国際会議場 33会議室 北九州市小倉北区浅野3-8-1 TEL:093-511-6848

【対象】限定20名、中小、中堅企業経営者・幹部の方限定です。先着順で定員になり次第締め切らせていただきます。

【費用】5,250円(費用は事前振込みとなります。※振込先はメールにてご案内いたします。)

【お申込】(事前登録制) 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。)

【参加特典】「売る営業の仕組み」トップ営業マン研修テキスト(非売品、全107頁)進呈

【プログラム】

第1部 「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」～花田敬の見込み客開拓手法を公開～

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 社長ブログ <http://blog.goo.ne.jp/e-fp>

(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」は絶大な支持を受けている。

* 著書 基本「売るための教科書」中経出版→



第2部 「情報提供型営業成功事例とセールスプロセス実践で成約率アップ」

アリコジャパン 有田 英人先生

(プロフィール)

1971年、福岡県出身。大学卒業後11年間の営業実績を買われヘッドハンティングで一大決心をしてアリコジャパンへ転職。お客様目線を第一に考え、個人はもとより中小法人・資産家・ドクターなど業種を問わずお役様の立場に立った営業活動を続け、絶大な信頼をいただいている。アリコトップクラブ・オフィストッププロデューサー・ルーキーコンテストなど入賞多数。

お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

FAXでも受付しています。050-3588-4261

(フリガナ)	会社名
お名前	役職名
電話	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 ※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。	【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。「4月16日(木)開催セミナー」とお伝えください。 講師「有田 英人先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当社が有益と思われる情報等のご案内のために利用させて頂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。