

□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244回 大阪

# 顧客爆大セミナー

～超実践！営業のフロが教える、見込み客に育てる仕組みと最強交渉術～

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。その一方で確実に売上を伸ばしている事例もあります。ただインターネットを導入するだけでは効果はありません。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7,000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！

■ 参加者特典

**イーエフピー社が3万5千円で提供した【売る営業の仕組み(テキスト)】**

■ 新規顧客をお探しの方

- ・身近な見込み客を見逃してませんか？
- ・名刺交換をしたその名刺、活かしていますか？

■ 売上増を計画されている方

- ・過去に接点のあった見込み客のフォローは完璧ですか？
- ・潜在客の事情が変わって見込み客になっているとしたらどうやってそれを察知しますか？

第一部：「見込み客開拓手法を全て公開します」

第二部：「話すこと、聞くことの極意がわかる論理的交渉術」



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ブ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



1965年京都市に生まれる。立命館大学法学部卒業。大学卒業後、アルバイトをしながら司法試験を受験。検事として4年間様々な地検にて勤務。弁護士登録し京都弁護士会、青木一雄法律事務所を経て、2004年10月1日独立し「赤井・岡田法律事務所」を開設、現在に至る。TVドラマ「京都地検の女」シリーズ法律監修なども手掛け、趣味であるサッカーでは現在、京都法曹サッカーチームに所属し、現役のDFとして活動中。

講師 赤井 勝治さま  
(開場 13:15～)

赤井勝治著書  
『すぐ腕弁護士が教える論理的交渉術』  
ぱる出版



1. 日時 2009年4月16日(木) 13:30～17:00
2. 会場 ハートンホール伊藤忠ビル B1『ヒマワリ』  
(地下鉄本町駅 14番出口直結 大阪府大阪市中央区久太郎町4-1-3 TEL:06-6258-1135)  
<http://www.hearton.co.jp/hall/shinsaibashi/map.php>
3. 講師 第一部 ブルデンシャル生命保険株式会社大阪北支社 瀧宗徳先生  
第二部 赤井・岡田法律事務所 赤井 勝治先生
4. 定員 30名(定員になり次第締め切らせていただきます)
5. 受講料 5250円(事前予約制・事前振込み)  
※セミナー終了後、17:30より懇親会を開催、費用は別途自費となります。下記にチェックをお願いいたします。
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、今すぐ、FAX: 050-3588-4261 までお送りください。

|  |                    |        |
|--|--------------------|--------|
| フリガナ<br>お名前  | 会社名・<br>部署(支社)名・役職 |        |
| TEL  | FAX                | E-mail |
| 懇親会参加の有無 <input type="checkbox"/> 参加する ・ <input type="checkbox"/> 参加しない (費用について当日いただきます) |                    |        |

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。

お問合せ・お申込先

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「瀧 宗徳先生」「赤井 勝治先生」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、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ありません。