

- 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？

セミナー主催 イーエフピー株式会社

最高峰の社員のみ与えられる称号『富士ダイヤモンドクラブ員』に5年連続認定

第240回 仙台

顧客爆大セミナー

～経営者・営業管理者・会計事務所のためのメール・HPによる頭脳労働の実践～
これからは『情報提供型営業』で見込み客のボリュームアップ！

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件の契約と0.5件の契約と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=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。『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

- ・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、育てていくのみである！

■ 参加者特典

イーエフピー社が中小企業経営者に3万5千円で提供した【売る営業の仕組み(テキスト)】

★このような方に特にオススメです

- 顧客を増やしたいと考えている
- ・経営者 ・営業管理者(役職者)
- ・営業職 ・個人事業主
- ・会計事務所 など

第一部:「マニュアル経営からセミオートマ経営の時代へ」 お客様から自動的にご紹介が頂ける方法を公開

(プロフィール)



1965年生まれ、東北学院大学卒業。在学中から2輪のプロレーサーをめざし、全国のサーキット(鈴鹿、筑波、菅生)に参戦。シリーズチャンピオンの経験あり。サーキットライセンス講師等、業種を問わず10社以上のアルバイトを経験。1992年にフリーターから異色の転職をとり、富士火災海上保険㈱に入社。現在、富士ダイヤモンドクラブ員(豊富な知識と経験を有す全社員の範と認められた社員に対して与えられる最高峰の称号)として『いかに地球貢献』をモットーに活動中。2004年より5年連続『富士ダイヤモンドクラブ員』認定受章～。21世紀最新の営業手法にご期待下さい。

講師 大貫 省悟さま

第二部:「日本語の非常識」

(プロフィール)



1954年生まれ、青山学院大学文学部卒業後TBC東北放送㈱に入社。アナウンサーとして勤務後、営業、人事など各局長を経て大阪支社長へ。1987年に、取締役就任。人事労務総務担当を経験。1992年TBC退任後関連会社役員を経て1996年に㈱東北コミュニケーション研究所設立。言葉表現学、能力開発論、コミュニケーション・サービス論などを専門とし、人事院、東北各県など官公庁・自治体をはじめ各種団体・企業で教育・研修に携わっている。

講師 小島 哲朗さま

著作:福祉と医療に携わる人のためのコミュニケーション・マナーの基本(中央法規出版)

1. 日 時 2009年6月12日(金)15:00～17:00 (開場 14:45～)
2. 会 場 せんだいメディアテーク 7階会議室 a 宮城県仙台市青葉区春日町 2-1
3. 講 師 第一部講師 富士火災海上保険株式会社 大貫 省悟先生
第二部講師 株式会社東北コミュニケーション研究所 小島 哲朗先生
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(費用は事前振り込みとなります)
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
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、17:30 から懇親会を予定しています。

参加する 参加しない 当日の気分で・・・

※費用(4,000円程度を予定)については、当日頂戴いたします。