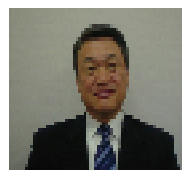


- 営業個人の能力だけに頼るしかないのか？
- お客様から自然に依頼してくれる方法はないのか？
- 潜在客を本当の見込み客にしたい！がどうすればいいのか？

主催 イーエスピー株式会社

名古屋開催

顧客爆大セミナー



～「まさに」今！逆風を吹き飛ばす成長意欲旺盛な企業経営者・管理者限定！！～

環境公害センターの金田です。7月に初開催しました「顧客爆大セミナー」。大好評、追加開催のご要望を多数いただき、再開を決定しました！世の中、不況色はまだまだぬぐいきれません。が、この状況下例えば**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。私も最初は「？」でした。一つの答えは**営業のプロセス(しくみ)を簡単**にすることでした。それが本当に可能なのか？「売上アップ」をテーマに、(株)コントリビューションの田口社長に再度お越しいただきます。日頃のご愛顧に感謝して、今回も弊社の「**お客様限定**」です。ぜひ奮ってご参加ください。お待ちしております。

<満員御礼！前回の開催風景>



■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ってドンドン売れる！
- ・事業成長に必要なのは、顧客を獲得し、育てていく仕組みである！

■参加者特典

(※参加者無料進呈)

イーエスピー社が「35,000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？
- ・名刺交換したその名刺、活かせてますか？

■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？



講師：田口 光さま(プロフィール)

1972年愛知県生まれ。東海銀行(現三菱東京UFJ銀行)に入社し10年間、中小企業向け融資・営業部門を担当。カンパニー長表彰など多数。2004年、ヘッドハンティングにより東京海上日動あんしん生命保険へ転職。個人・中小企業向けコンサルティング営業で、新人賞・社長賞・MDRT(保険業界のトップ1%)など各種表彰を総なめにする。セミナー営業、紹介営業に強みをもつ。2007年、FP業務・営業研修をメインに株式会社コントリビューションを設立し代表取締役役に就任。大学時はアメリカンフットボール部で主将を務め、社会人リーグでもプレー。自ら現場でファイナンシャルプランナーとして活躍中、マネーセミナー・営業コンサルタント、また実践プロ講師としても活躍。熱い話法と人となりで人気沸騰中である。

1. 日時 2009年**9月11日(金) 15:00～17:00** (開場 14:30～)
2. 会場 環境公害センター セミナールーム 名古屋市守山区花咲台 2-201 TEL 052-739-1350
会社HP⇒ <http://www.kankyokougai.jp/home/aboutus.html> (JR中央線 神領駅から送迎も可能です)
3. 講師 株式会社コントリビューション 代表取締役 田口 光先生
4. 定員 40名(申し込みありませんが、定員になり次第締め切らせていただきます) **「環境公害センターのお客様限定」**
5. 受講料 通常 5,250円 ※ただし、今回は弊社のお客様、新規のお客様に限り**無料**ご招待といたします！！
※セミナー終了後、17:15より会場にて懇親会を開催いたします。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
お名前

会社名・
部署(支社)名・役職

TEL

FAX

E-mail

<懇親会参加の有無> 参加する ・ 参加しない (軽い懇親会です。原則ご参加をお願いします。費用弊社負担)

【セミナー主催】

株式会社環境公害センター
イーエスピー株式会社

【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、お申込はイーエスピー株式会社(0120-558-442)までお願い致します。
「9月11日(金)開催セミナー」とお伝えください。

※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。