

- 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260回 滋賀

顧客爆大セミナー

～高価な広告を使わずに見込客を集める情報提供型営業の秘密～
簡単ですぐに出来る情報提供型営業の実践！

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、育てていくしくみである！

■ 新規顧客をお探しの方

- ・身近な見込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：「継続的な黒字会社を作る9つの原則」



1963年生まれ。大学卒業後、公認会計士事務所勤務を経て父の税理士事務所に勤務しながら税理士受験。1996年に税理士登録後、実務経験を積み傍ら龍谷大学大学院経済学研究科の非常勤講師を務める。税理士会では主に研究委員、委員長を経験。2005年12月に父の後を継いで大江美保税理士事務所を開業。自らの経験から事業継承の相談に親身に対応している。
「事業継承にはまず継続的な黒字会社を作ることが不可欠です。」

講師 大江 美保さま



1967年生まれ。同志社大学部工学部卒業。1990年から14年間、営業利益率50%のセンサメーカーにて、顧客サービス、品質管理、生産技術のマネージャーを歴任。クレーム対応、品質改善、コストダウンで実績を上げる。日本ファイナンシャルプランナーズ協会認定CFP。2004年から外資系生命保険会社で紹介営業にて、2年連続、MDRT入会。自らの営業現場経験から、中立的な立場で顧客の相談に応えることが大切だと痛感し、2007年、株式会社クオリティライフを設立。

講師 能登 清文さま

第二部：「高価な広告を使わずに見込客を集める情報提供型営業の秘密」

1. 日 時 2009年 9月11日(金) 9:30～12:00 (開場 9:15～)
2. 会 場 フェリエ南草津 市民交流プラザ 5階 小会議室2
(南草津駅 徒歩2分 草津市野路 1-15-5 TEL:077-567-2355)
(駐車場は市営駐車場へ。市民交流プラザ事務室で4時間無料駐車手続き可能。)
3. 講 師 第一部 小泉会計 大江美保税理士事務所 所長 大江 美保先生
第二部 株式会社クオリティライフ 代表取締役 能登 清文先生
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 10,500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。)
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)

中央区日本橋堀留町 1-7-7
MID 日本橋堀留町ビル 7F
<http://www.e-fp.co.jp>

お問合せ・お申込先

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。
「9月11日(金)開催セミナー」とお伝えください。講師「能登清文先生」「大江美保先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。