

- 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316回東京開催

# 顧客爆大セミナー

～実践！営業のフロクが教えるセールスのプロセスと情報提供型営業～

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件の契約が挙げられる営業と0.5件の契約しか挙げら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。**重要な事はITを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件の契約が挙げられる**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

- ・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！

## ★このような方に特にお勧めします

- 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)
- ・個人事業主
- ・会計事務所
- ・営業マン など



講師 清水 宏之さま

「経営者のみなさん、こんにちは。清水宏之です。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でしょうか？単純接触効果を応用して、常に毎月数多くの見込み客を作り続け、入社以来毎年、高額契約を頂いています。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下さい。みなさんとお会い出来る事を楽しみにしております。」(プロフィール)

1965年東京都出身。スポーツ用品メーカーの営業および広告宣伝に10年携わっていたが、ある時プルデンシャルの営業マンから保険の大切さを気付かされ、「身近な人に早く伝えたい！」の一心で、98年に転職。これまでの11年間、その思いは変わらず、毎年コンスタントに成績を挙げている。契約件数700件超。サラリーマン、ドクター、中小企業オーナーの3本柱のマーケットを築き、保険のプロとして、ノウハウも豊富。



1. 日 時 **2009年10月7日(水) 14:30～16:30**(開場 14:15～)
2. 会 場 T's銀座 貸会議室 10B 中央区銀座 5-5-14 GINZA GATES10階 TEL:03-5466-2020  
地下鉄 銀座駅「B7・B5」出口より徒歩1分 JR 山手線 有楽町駅「銀座口」より徒歩3分  
(カルティエの隣のビルです) <http://www.tsrental.jp/location/ginza/map.html>
3. 講 師 プルデンシャル生命保険株式会社 清水 宏之先生
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(事前予約制)
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。  
「10月07日(水)開催セミナー」とお伝えください。  
講師「清水 宏之先生」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、セミナー等イーエフピー(株)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。それ以外に使用することはありません。