

前向きで成長意欲旺盛な中小・中堅・ベンチャー企業の経営者の方へ

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

10月8日
東京開催

第54回 顧客爆大セミナー『実践編』

ユーザーが語る真実！情報提供型営業実践、活用事例

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社

紹介+月30件の見込み客を作り続ける



イーエフピー株式会社
代表取締役社長 花田敬

「経営者のみなさん、こんにちは！
花田敬です。例えば3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいか？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を簡単にすることです。「簡単にする＝？」このセミナーでは、情報提供型営業により、3倍の売上を上げられる、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5,000のコンサルティング経験から『情報提供型営業』で売上げアップ！お楽しみに。」

「経営者のみなさん、こんにちは。
工藤誠司です。
多くの見込み客を見つけ続ける事ができれば、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、月間10件以上の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率直な意見をお聞かせください。みなさんとお会いできることを楽しみにしております。」



プルデンシャル生命
工藤誠司さま

実際に売上創造に取り組んでいるユーザー様から生の声をお話していただきます。
この機会にぜひ。

【日時】 2009年10月8日(木)13:30～16:30 (受付開始13:15)

【場所】 T's渋谷フラッグ7階 会議室7H 渋谷区宇多川町33-6 Shibuya Flag JR渋谷駅 徒歩5分

【対象】 限定20名、中小、中堅企業経営者・幹部の方限定です。先着順で定員になり次第締め切らせていただきます。

【費用】 5,250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。)

【お申込】 (事前登録制 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。 折返しメールにてご連絡させていただきます。)

【プログラム】

第1部 「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」～花田敬の見込み客開拓手法を公開～

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 [社長ブログ http://blog.goo.ne.jp/e-fp](http://blog.goo.ne.jp/e-fp)

(プロフィール)

1960年、大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエフピーの社長。どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大な支持を受けている。

*最新著書 基本「生命保険あなたにとってよい営業マン、ダメな営業マン」中経出版→



第2部 「パネルディスカッション 売れるしくみの作り方」～ユーザーから見た営業メール活用法と成功事例～

プルデンシャル生命保険株式会社 さいたま支社 工藤 誠司先生

(プロフィール)

1966年生まれ。青森県八戸市出身。東海大学工学部通信工学科卒業。某通信建設会社にてシステムエンジニアを7年半務め、ヘッドハンティングが多いプルデンシャル生命保険に1996年12月に自ら転職。営業経験もなく、まったくの畑違いに苦戦するも、ITを営業に絡めた効率的営業の仕組みをもとに、数多くの個人保険を中心に経営者や資産家にも直接丁寧なコンサルティング行う。

お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

FAXでも受付けています。 050-3588-4261

(フリガナ)	会社名
お名前	役職名
電話	FAX
	E-mail
【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 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。	【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、お申込はイーエフピー株式会社までお願い致します。「10月8日(木)開催セミナー」とお伝えください。 講師「工藤 誠司先生」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、セミナー等当社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。