

売上を上げたいと真剣に考えている意欲的な経営者の方へ

**10月20日
東京開催**

イーエフピー株式会社主催セミナー
第320回顧客爆大セミナー 『実践編』
 実践者による生の情報提供型営業活用事例

先着25名

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



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の営業部隊をつくる秘訣を伝授します。全国約7,100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。」

名刺交換からはじまるマーケットの創造と展開



超・保険ナビゲーター
北澤 仁さま

「経営者の皆様、こんにちは。
超・保険ナビゲーターの北澤仁です。どんな商売でも、見込み客を数多く見つけ続ける事ができたら、どんなに素晴らしい事でしょう？！単純接触効果を応用して、毎月見込み客を作り続け、ご契約に繋がっています。このノウハウを中心にお話したいと思います。イーエフピー株のコンサルティングを「現在進行形で受けている私の「生の」感想をお聞かせください。皆様とお会いできることを楽しみにしております。」

実際に売上創造に取り組む実践者である営業のプロから生の声を話していただきます。この機会にぜひご参加下さい。

【日時】2009年10月20日(火) 13:30～16:00(受付開始13:15)

【場所】三鷹産業プラザ705会議室 東京都三鷹市下連雀3-38-4 電話 0422-40-9911 FAX 0422-40-9750

地図⇒ <http://www.mitaka.ne.jp/plaza/>

【対象】限定25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 「【見込み客を増やす】データベース構築と活用法」～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>

(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 「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 「情報提供型営業成功事例とセールスプロセス実践で成約率アップ」

株式会社 北澤保険事務所 代表取締役 北澤 仁先生

(プロフィール)

1964年東京都出身。AIU保険会社の初代理店会長を父に持つ創業50周年を迎える2代目経営者。父より「経営者の役に立てる素晴らしい仕事」と諭され、保険業界に飛び込む。現在は「もっと経営者のお役に立ちたい」との思いから、「一般社団法人ビジネスマッチング交流会」支援メンバーとして、保険の枠を超えた各界の専門家との協業により、中小企業の売り上げ向上、資金繰り改善に取り組む。目標は顧客企業のキャッシュフローを高め、無借金経営・事業承継の実現を支援し、人と企業を明るくすること。座右の銘は「一隅を照らす」



お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

FAXでも受付ています。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20日(火)開催セミナー」とお伝えください。 講師「北澤 仁先生」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が、それ以外に使用することはありません。