

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22日
岐阜開催

イーエフピー株式会社主催セミナー 第322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20名

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社

週0.5件の見込みが、週5件になる！！



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。」

「経営者のみなさん、こんにちは。
臼井 毅子です。売上をあげるためには、どうしたらいいのか？契約が多くでる営業と、少ない営業の差は、どこにあるのか？どんな方でも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？売れる仕組みを作るだけで、だれでも多くの見込み客を継続的に作ることができ、契約に繋がります。みなさんと、お会いできること楽しみにしています。」



Sempre
臼井 毅子さま

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22日(木) 14:00～16:30(受付開始13:45)

【場所】ソフトピアジャパン 10階 会議室1 岐阜県大垣市加賀野4丁目1番地7 TEL:0584-77-1144

地図⇒ http://www.softopia.or.jp/softopia/environment_area.html#map

【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 「【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」は絶大なる支持を受けている。

* 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」

Sempre 臼井 毅子先生

ブログ <http://ameblo.jp/momomo0708/>

(プロフィール)

岐阜県出身。株式会社リクルートに入社後、ヘッドハンティングにより外資系保険会社へ転職。より効果的・効率的なヒト・モノ・カネ・情報の活用方法を提供したいという想いから、Sempreとして独立。生命保険のコンサルティングのみならず、数多くの営業経験や実績を基にした営業コンサルティングと幅広く活躍中。女性ならではの視点できめ細かなコンサルティングが評判。

お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

FAXでも受付しています。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22日(木)開催セミナー」とお伝えください。 講師「臼井 毅子先生」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。