

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28日
安城開催

イーエフピー株式会社主催セミナー 第327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



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的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



アリオジャパン
キャリアコンサルタント 高橋 直樹さま

「経営者のみなさん、こんにちは！
高橋 直樹です。
どのような商売でも、見込み客を数多く見つけ続ける事ができれば、いかがでしょうか？
単純接触効果を応用して、毎月見込み客を作り続け、ご契約に繋がっております。
このノウハウをお話させていただきます。皆様とお会い出来るの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28日(水) 14:00～16:30(受付開始13:45)

【場所】安城商工会議所 第1研修室 愛知県安城市桜町16-1 TEL:0566-76-5175

地図⇒ <http://anjo-cci.or.jp/syozaiphp>

【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」

アリオジャパン 錦城エイジェンシーオフィス 高橋 直樹先生

(プロフィール)

1977年、愛知県出身。2001年アメリカにてビジネス留学を経験。動物用医薬品卸の会社にて3年間営業をした後、2006年アリオジャパンに入社。お客様と共に成長することをモットーにして、個人保険を中心に経営者や資産家にもリスクコンサルティングを行い、高い信頼を得ている。会社の表彰制度であるTOPクラブや年金表彰など入賞多数。主な資格 トータルライフコンサルタント(生命保険協会認定FP)、2級ファイナンシャル・プランニング技能士



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28日(水)開催セミナー」とお伝えください。 講師「高橋 直樹先生」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。