

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

12月10日
東京開催

イーエフピー株式会社主催セミナー
第325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



UNDリスクマネジメント株式会社
代表取締役 武内 宏和さま

「経営者のみなさん、こんにちは。
武内 宏和です。
どんな商売でも、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？！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。」

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12月10日(木) 14:00～16:30(受付開始13:45)

【場所】T's渋谷フラッグ8階 会議室8C 渋谷区宇田川町33番6号 Shibuya Flag TEL:03-5457-7881

地図⇒ <http://www.tsrental.jp/location/shibuya/map.html>

【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。

* 著書 基本「売るための教科書」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」

UNDリスクマネジメント株式会社 代表取締役 武内 宏和先生

会社HP <http://www.undrm.co.jp/>

(プロフィール)

1965年、大阪府出身。(株)富士銀行(現みずほ銀行)に14年間勤務。主に中小・中堅企業マーケットにて新規開拓から不良債権担当まで幅広い業務に従事。2002年、外資系保険会社にヘッドハンティングを受け保険業界に転身。2005年支社長に抜擢される。2008年、UNDリスクマネジメント(株)設立。中小・中堅企業の財務面での相談業務から営業力強化のコンサル事業も展開。

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。「12月10日(木)開催セミナー」とお伝えください。 講師「武内 宏和先生」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。