

- 営業個人の能力だけに頼るしかないのか？
- お客様から自然に依頼してくれる方法はないのか？
- 潜在客を本当の見込み客にしたい！がどうすればいいのか？

セミナー主催 イーエフピー株式会社

第335回
東京開催

顧客爆大セミナー

～実践！営業のプロが教えるセールスプロセスと情報提供型営業～

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(しくみ)を簡単**にすることです。“簡単にする＝インターネットの活用”今では当たり前のように言われています。しかし、ホームページを作成したが売上はまったく変わらず…。多くの経営者が同じような状況に陥っています。その一方で確実に売上を伸ばしている事例もあります。ただインターネットを導入するだけでは効果はありません。**いかに営業プロセスに組み込むかがポイント**です。
このセミナーでは、インターネットを使った**情報提供型営業**により、3倍の売上を上げ、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6,000のコンサルティング実績から言える、『**情報提供型営業**』で売上げアップ！
『**売れるしくみ**』を作るのが『**社長の仕事**』！必聴です。お早めにお申込を！

■ 主な内容

- ・週5件の契約が取れる営業と0.5件しか取れない営業ではここが違う！
- ・より多くのお客様とコミュニケーションをとるポイントは？
- ・自然と「見込み客」が集まり、優良顧客・優良取引先が次々育てドンドン売れる！
- ・事業成長に必要なのは、顧客を獲得し、育てていくしくみである！
- ・しくみができても営業に結びつかない修正点とは？
- ・おまけ(実は営業マンに大事なこと) 他

★このような方に特にお勧めします

顧客を増やしたいと考えている

- ・経営者
- ・営業管理者(役職者)
- ・個人事業主
- ・会計事務所 など

～ 実際実践している私のノウハウを是非お聞き下さい。～
皆様にお会いできるのを楽しみにしております。

(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として7年半務め、ヘッドハンティングが多いブ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、東北人らしさと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。会計事務所セミナー、FPセミナー、ライフプランセミナー、営業マンセミナーなど多数開催。



講師 工藤 誠司さま

1. 日時 2010年**1月20日(水) 14:30 ～ 16:30** (開場14:15～)
2. 会場 **TKP新宿ビジネスセンター** JR新宿駅西口・南口 徒歩3分 Tel.03-3514-1975
東京都新宿区西新宿2-3-1モリスビルB1F (地図) http://tkpshinjuku.net/access/print_map.html
3. 講師 ブ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 <http://www.hoken-soudan.com/>
4. 定員 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。)
5. 受講料 **5,250円(事前予約制)※受講料は事前振込みとなります。お振込先は受け完了時にメールにてご案内いたします。**
6. 申込方法 下記に必要事項をご記入の上FAXにてお申込ください。

お申し込みは今すぐ → <http://me-hokenpro.com>

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・お申込先】 イーエフピー株式会社 http://me-hokenpro.com/ ※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。 「1月20日(水)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。