

- 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？
- 見込客と必ず成約するためのセールスプロセスとは？

主催 イーエフピー株式会社

第344回 東京開催

顧客爆大セミナー

～実践！営業のフロク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件の契約が挙げられる営業と0.5件の契約しか挙げら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。**重要な事はITを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件の契約が挙げられる**組織的営業部隊**をつくる秘訣を伝授します。『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ってドンドン売れる！
- ・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！

★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
- ・営業マン など



講師 手塚 航さま

「経営者のみなさん、こんにちは。手塚 航です。多くの見込み客を見つけ続ける、しかも簡単に！ができたな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、常に数多くの見込み客を作り続け、おかげさまで多くの方と新しい出会いが生まれています。実際にeFPのコンサルティングを受け、実践している私のノウハウをぜひお聞き下さい。みなさんとお会い出来る事を楽しみにしております。」
(プロフィール)

1972年生まれ。神奈川県出身。大学卒業後、日本航空(株)に入社。貨物分野で法人営業を経験後、ヘッドハンティングによりブルデンシャル生命へ。以後、5年に渡りMDRT会員を維持、週3件のご契約を連続129週、月12件以上のご契約を24ヶ月連続達成等、社内表彰多数。お客様は経営者からプロスポーツ選手・芸能関係と幅広い。その後、「よりお客様に充実したサービスを」との思いから2008年8月(株)オープンエンドを設立、代表取締役役に就任。現在は生損保の営業を軸にファイナンシャルプランナーとして現場で活躍しつつ、営業スキルの研修講師としても高い評判を得ている。

1. 日 時 2010年 1月22日(金) 14:30～16:30 (開場14:15～)
2. 会 場 スター研修センター目黒 207号室 東京都目黒区下目黒1-1-3 電話 03-5759-5733
各線「目黒駅」西口徒歩2分 地図はこちら→<http://tkpmeguro.net/access/index.html>
3. 講 師 株式会社オープンエンド 代表取締役 手塚 航先生
4. 定 員 20名(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)
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。

※セミナー終了後は懇親会を開催します。費用は別途自費となります。

お申し込みは、今すぐ、FAX: 050-3588-4261 までお送りください。

フリガナ
お名前

会社名・
部署(支社)名・役職

TEL

FAX

E-mail

主催 イーエフピー株式会社 (eFP)

中央区日本橋堀留町1-7-7
MID日本橋堀留町ビル 7F
<http://m.e-hokenpro.com>

懇親会

セミナー終了後、懇親会を予定しています。
□ 参加する □ 参加しない
※費用については、当日頂戴いたします。