

- 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 341 回 宇都宮開催

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



「経営者のみなさん、こんにちは。堀江竜也です。多くの見込み客を見つけ続ける、しかも簡単に！ができれば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)

18歳から現在まで営業一筋。営業の大変さ、楽しさを味わってきました。「もっと仕事が楽しくならないか？」常に営業の方は考えていませんか？私は自動車の営業から保険代理店になり、形あるものから目に見えない商品の提供者となりました。この形のない商品(保険)の営業を通して得たノウハウは多くの経営者の方への「売上アップ」のヒントになると確信しております。

18歳から25歳まで自動車販売に従事。その後興亜火災代理店(現日本興亜損保)に入社。2008年・2009年日本興亜損保社長賞受賞。さくら倫理法人会会長。烏山ロータリークラブ、那須烏山商工会氏家法人会会員

講師 堀江 竜也さま

1. 日 時 2010年 **2月5日(金) 14:30～16:30** (開場14:15～)
2. 会 場 コンサーレ 3階 中会議室 栃木県宇都宮市駒生 1-1-6 電話 028-624-1417
<http://www2.ocn.ne.jp/~concere/>
3. 講 師 有限会社ヒューマンホールドコーポレーション 『ほけん上手』 代表取締役 堀江 竜也先生
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(4,000円程度を予定)については、当日頂戴いたします。