

- 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？

主催 イーエフピー株式会社

第347回 高崎開催

# 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＝？】

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、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。『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

- ・より多くのお客様と継続してコミュニケーションをとる方法。
- ・最大の見込客はあなたの顧客である。
- ・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。

## ■このセミナーで得られる効果のほんの一部

- ・現役トップ営業マンのマーケティングの仕組みと営業ノウハウが吸収できます。
- ・机に眠っている名刺を見込み客に変えることができます。
- ・勝手に紹介がでます。
- ・目から鱗が落ちます。



## 【プロフィール】

1959年、群馬県出身。国産車・輸入車ディーラーで自動車の営業を13年。1995年、ソニー生命保険(株)群馬支社入社。数々の支社新記録を樹立。2005年、北関東屈指の生命保険プロ代理店、日本リスクコンサルティングを設立。自身の営業経験から構築した、「継続的な情報提供により、お客様から相談される仕組み」を実践。企業経営者、個人事業主を中心に、営業力強化の相談もできる生涯のパートナーとして、お客様からの信頼も厚い。高崎商工会議所会員



講師 関口 俊介さま

1. 日時 2010年 2月10日(水) 18:30～20:00 (開場18:15～)
2. 会場 高崎商工会議所 2F 第3会議室 高崎市問屋町 2-7-8
3. 講師 日本リスクコンサルティング株式会社 代表取締役 関口俊介先生
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://www.e-fp.co.jp>

## 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(5,000円程度を予定)については、当日頂戴いたします。