

- 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349回静岡開催

# 顧客爆大セミナー

～実践！営業のフロアが教えるセールスの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。蟹江 達由です。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きください。みなさんとお会いできることを楽しみにしております。」

(プロフィール)

1964年大阪府高槻市出身。東京の大学卒業後、商社にて10年間営業の基礎を叩き込まれ、たまたま静岡支店へ転勤。その後、再度転勤辞令が出るがどうしても大好きになった静岡を離れたくなく経営者になることを決意し、東京海上へ代理店研修生として入社。保険の素晴らしさを実感し、ベストプランニングオフィスとして独立。ITを絡めた効率的営業の仕組みを元に、数多くの法人のコンサルティングを行う。

講師 蟹江 達由さま 日本プロスピーカー協会スピーカー

1. 日 時 **2010年3月4日(木) 14:30～16:30** (受付開始 14:15)
2. 会 場 B-nest(ビネスト) 静岡市産学交流センター ペガサート7階 演習室2  
TEL:054-275-1655 静岡市葵区御幸町3-21 JR静岡駅から徒歩5分  
<http://www.hanjiyou.jp/map.html>
3. 講 師 株式会社ベストプランニングオフィス 蟹江 達由先生
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。



**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>

【お問合せ・お申込先】

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。

「3月4日(木)開催セミナー」とお伝えください。

講師「蟹江 達由先生」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、セミナー等イーエフピー(株)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。