

# 売上を上げたいと真剣に考えている意欲的な経営者の方へ

3月10日  
名古屋開催

## イーエフピー株式会社セミナー 第351回顧客爆大セミナー 『実践編』 実践者による生の情報提供型営業活用事例

先着20名

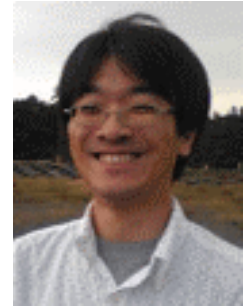
### 「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



イーエフピー株式会社  
代表取締役社長 花田敬

「経営者のみなさん、こんにちは！  
花田敬です。例えば3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいの？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？一つの答えは営業のプロセス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倍の売上を上げられる、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5,000のコンサルティング経験から『情報提供型営業』で売上げアップ！お楽しみに。」

### 名刺交換からはじまるマーケットの創造



有限会社井浪  
代表取締役 井浪 啓之先生

「経営者のみなさん、こんにちは。  
井浪 啓之です。  
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かせください。  
みなさんとお会いできることを楽しみにしております。」

**実際に売上創造に取り組む実践者である営業のプロから生の声を話していただきます。この機会にぜひご参加下さい。**

【日時】2010年3月10日(水) 14:00～17:00(受付開始13:45)

【場所】愛知県産業労働センター(ウインクあいち)1310会議室

名古屋市市中村区名駅4丁目4-38 TEL 052-571-6131 <http://www.winc-aichi.jp/>

【対象】限定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。

【費用】5,250円(費用は事前振込みとなります。※振込先はメールにてご案内いたします。)

【お申込】(事前登録制 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。)

※終了後は17:30より会場を移して懇親会を予定しております。

【プログラム】

#### 第1部 『「速効的に顧客を増やす」データベース構築と活用法』

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 <http://m.e-hokenpro.com>

(プロフィール)

1960年、大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエフピーの社長。どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大な支持を受けている。

\* 著書 基本「売るための教科書」中経出版→



#### 第2部 「営業のプロが実践するセールスプロセス」

有限会社井浪 代表取締役 井浪 啓之先生

(プロフィール)

1973年、静岡県出身の名古屋育ち。大学卒業後、専門のバイオ(細胞融合)研究を生かすべく種苗メーカーに就職。店舗での販売なども経験後父親の健康状態もあり保険業界に携わる。2004年有限会社井浪(保険代理店)を設立し、代表に就任。個人や法人、特に医療介護系を得意とする。名古屋商工会議所、名古屋北法人会、名古屋千種倫理法人会等会員。

お申し込みは今すぐ → <http://m.e-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
<b>【セミナー主催】</b> イーエフピー株式会社 <a href="http://m.e-hokenpro.com">http://m.e-hokenpro.com</a> 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。講師「井浪 啓之先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。	<b>懇親会</b> セミナー終了後、17:30 から懇親会を予定しています。 <input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 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。

※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が、それ以外に使用することはありません。