

- 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？

セミナー主催 イーエフピー株式会社

第354回 仙台

顧客爆大セミナー

～経営者・営業管理者・会計事務所のためのメール・HPによる頭脳労働の実践～
 これからは「情報提供型営業」で見込み客のボリュームアップ！

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)を簡単にする事です。“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

- ・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！
- ・デモンストレーション 他

★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 など

■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。



【プロフィール】

1974年、宮城県出身。仙台第三高校から東北学院大学卒業後、98年安田火災(現 株式会社損害保険ジャパン入社) 2001年10月ジャパンインシュアランスとして開業し、世界的大不況のこのご時世にも関わらず売り上げを伸ばし続けている。

お尋ねします！「お客様は何に対してお金を払っていると考えますか？」

セミナーのご参加お待ちしております。

ジャパンインシュアランス株式会社HP↓

yahooで【庄司 誠】検索！

講師 庄司 誠さま

1. 日 時 2010年4月14日(水) 15:30～17:00 (開場 15:15～)
2. 会 場 エル・パーク仙台 セミナー室(三越定禅寺通り館5階)
(仙台市青葉区一番町4丁目11番1号)
3. 講 師 ジャパンインシュアランス株式会社 代表取締役 庄司 誠先生
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(費用は事前振り込みとなります)
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、ジャパンインシュアランス株式会社あるいは、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 1-7-7MID

日本橋堀留町ビル 7F

<http://www.e-fp.co.jp>

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。「4月14日(水)開催セミナー」とお伝え下さい。講師「庄司 誠先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。