

- 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355回
東京開催

顧客爆大セミナー

～実践！営業のプロ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件の契約が預かれる営業と、0.5件の契約しか預か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なっています。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。その一方で、確実に売上を伸ばしている事例もあります。ただインターネットを導入するだけでは効果はありません。**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件の契約が預かれる**組織的**営業部隊をつくる秘訣を伝授します。全国約6,000のコンサルティング実績から言える、『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件の契約が預かれる営業と0.5件しか預か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！
- ・しくみができても営業現場での結果に結びつかない点と解決方法は？
- ・おまけ(実は営業マンに大事なこと) 他

★このような方々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

～ 実際実践している私のノウハウを是非お聞き下さい。～
皆様にお会いできるのを楽しみにしております。

(プロフィール)

1966年生まれ(ひのえうま)。

青森県八戸市出身。東海大学工学部通信工学科卒業。

某通信会社にてシステムエンジニアとして7年半務め、ヘッドハンティングが多い

ブルデンシャル生命保険に1996年12月に自ら転職。営業経験もなく、まったくの畑

違いに苦戦するも、東北人らしさと、ITを営業に絡めた効率的営業の仕組みをもとに、

数多くの個人保険を中心に経営者や資産家にも直接丁寧なコンサルティング行う。

会計事務所セミナー、FPセミナー、ライフプランセミナー、営業マンセミナーなど多数開催。



講師 工藤 誠司さま

1. 日時 2010年4月14日(水) 14:30 ～ 16:30 (開場14:15～)
2. 会場 TKP東京丸の内会議室 カンファレンスルーム5 JR有楽町駅 徒歩3分 他地下鉄出口直結 Tel.03-3519-6533
東京都千代田区丸の内3-1-1 帝国劇場ビルB1 (地図) <http://tkpteigeki.net/access/index.shtml>
3. 講師 ブルデンシャル生命保険株式会社 さいたま支社 工藤 誠司 先生 <http://www.hoken-soudan.com/>
4. 定員 20名(中小、中堅企業経営者・幹部、土業の方限定です。先着順で定員になり次第締め切らせていただきます。)
5. 受講料 5,250円(事前予約制)※受講料は事前振込みとなります。お振込先は受付完了時にメールにてご案内いたします。
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

【セミナー主催・お申込先】

イーエフピー株式会社

<http://m.e-hokenpro.com/>

※上記ホームページにてその他セミナー情報、ビデオ等
をご案内しておりますので是非御覧下さい。

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」とお伝えください。
講師「工藤 誠司先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。