

7月13日
札幌開催

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

第371回顧客爆大セミナー 『実践編』

実践者によるすぐに使える見込客開拓手法

「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！
営業コンサルタントの花田敬です。例えば
売上をあげるためにはどうしたらいいの？
契約が取れる営業とできない営業の差は
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。このセミナーで
は、情報提供型営業により、売上を上げ
られる、多く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
7,000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



OFPコンサルタント合同会社
代表 大山 隆男先生

「企業経営者の皆さん、こんにちは！
OFPコンサルタント(合)の大山隆男です。
突然ですが、どの様な商売でも見込み客
を、数多く見つけ続ける事が可能な方法が
あるとしたら、いかがですか？
単純接触効果を活用して、毎月見込み
客を作り続け、ご契約に繋がっております。
このノウハウをお話しさせていただきます。
では、皆さまとお会いできる事を、心待ちし
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7月13日(火) 14:00～17:00(受付開始13:45)

【場所】札幌サンプラザ 3階 桜の間 札幌市北区北24条西5丁目 地下鉄南北線「北24条駅」1番出口西へ徒歩3分
電話:011-758-3111 <http://www.s-sunplaza.or.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。)

【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://www.e-fp.co.jp/>

(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。著書は共著を含め計6冊。

関東学園大学 非常勤講師 『営業手法実践』

著書 左:基本「売るための教科書」中経出版→
右:「売れる営業」の基本 アニモ出版→



第2部 「営業のプロが実践するセールスプロセス」

OFPコンサルタント合同会社 代表 大山 隆男先生 <http://www.ofp-consultant.com/>

(プロフィール)

1959年生まれ。アイスホッケーの街北海道苫小牧市出身。大手住宅メーカーにて注文住宅の営業、営業管理職を経て、外資系生命保険会社

社にヘッドハンティング。2006年独立しOFPコンサルタント(合)を設立し現在に至る。生命保険、損害保険のコンサルティングはもちろん、お得な

住宅ローンの組み方、教育資金の貯め方等実践型ファイナンシャルプランナーとして「お金にまつわるセミナー」の講師としても活躍中。また長年の

現場での営業経験を活かした「お客様の心をつかむしくみ」が特に中小企業の経営者、営業マン、ドクター等に評価が高い。

お申し込みは今すぐ → <http://www.e-fp.co.jp/>

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

※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。「7月13日(火)開催セミナー」とお伝えください。

講師「大山 隆男先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。