

- 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？

主催 イーエフピー株式会社

第387回 東京

顧客爆大セミナー

～実践！営業のフ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。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

第一部：「見込客開拓とセールスプロセス」



1955年生まれ、台東区在住。
明治大学政経学部卒業、証券会社にてコンサルティング営業、営業管理職を歴任。ヘッドハンティングされ外資系生保会社に転身。相続、事業承継等中心に資産家対策で活躍中。

<http://mylp.prudential.co.jp/lp/page/shigeru.saga>

講師 佐賀 茂さま



1976年生まれ、杉並区在住。
国内大手ホテル勤務時に、ヘッドハンティングされ、人事コンサルティング事業の立ち上げに携わる。その後、再度ヘッドハンティングされ、輸入中古車販売最大手ロペライオの教育・研修ノウハウを体系化したサービスを、研修・コンサルティング事業として立ち上げる。

<http://www.lmlab.jp/>

第二部：「日本一の営業マンを育てるノウハウ」

講師 井上 高司さま

1. 日時 2010年 7月26日(月) 14:30～17:00 (開場 14:15～)
2. 会場 貸会議室 T's 銀座 Room8C 中央区銀座5-5-14 GINZA GATES 8F～11F TEL 03-5457-7881
<http://www.tsrental.jp/location/ginza/map.html>
3. 講師 第一部 プルデンシャル生命保険株式会社 一番町支社 佐賀 茂先生
第二部 株式会社ロペライオ 事務開発室室長 井上 高司先生
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(費用は事前振込みとなります。※振込先は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。

※セミナー終了後は懇親会を開催致します。費用は別途自費となります。

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

懇親会

セミナー終了後、懇親会を予定しています。

- 参加する 参加しない

※ご記入いただきました個人情報については、主催者が有益と思われる情報等のご案内のために利用させていただ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。