

- 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？
- 見込客と必ず成約するためのセールスプロセスとは？

主催 イーエフピー株式会社

第 404 回 大阪開催

顧客爆大セミナー

～実践！営業のフロク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件の契約が挙げられる営業と0.5件の契約しか挙げら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。**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件の契約が挙げられる**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
- ・営業マン など



講師 西村 吉孝さま

「経営者のみなさん、こんにちは。西村吉孝です。多くの見込み客を見つけ続ける、しかも簡単に！ができれば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、常に数多くの見込み客を作り続け、おかげさまで多くの方と新しい出会いが生まれています。実際にeFPのコンサルティングを受け、実践している私のノウハウをぜひお聞き下さい。みなさんとお会い出来る事を楽しみにしております。」

(プロフィール)

1959年大阪市生まれ、明治大学商学部卒業。大手損害保険会社を経て生損保代理店を設立。15年間、代表として経営、現場では生命保険・損害保険のコンサルティングを軸にファイナンシャルプランナーとしても活躍。いったん金融業界を離れ大手通信会社でブロードバンドの営業推進を行なう。ライフプランニングの必要性を改めて感じていた折、外資系生命保険会社よりヘッドハンティングされ入社を決意。入社後は関西地区No.1の実績等、社内表彰も多数。現在はAIGエジソン生命で採用・教育・育成を行なうマネージャー。法人に対する節税、事業承継等のコンサルティングを強みとしている。

1. 日 時 2010年 11月26日(金) 19:00～20:30 (開場18:45～)
2. 会 場 大阪市中央公会堂 第8会議室 大阪市北区中之島1-1-27 TEL:06-6208-2002
地下鉄御堂筋線「淀屋橋」駅下車1番出口から徒歩5分 京阪電鉄「淀屋橋」駅下車徒歩5分
<http://osaka-chuokokaido.jp/access/index.html>
3. 講 師 AIGエジソン生命保険株式会社 大阪みおつくしエイジェンシーオフィス エイジェンシーマネージャー西村 吉孝先生
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(事前予約制)
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。講師西村先生のお知り合いの方はその旨お知らせください。

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
 ※費用については、当日頂戴いたします。