

- 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 364 回 春日井開催

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 野呂 浩隆さま

「経営者のみなさん、こんにちは。野呂浩隆です。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)

1974年、愛知県出身。大同生命保険(株)名古屋法人開発部でリスクマネジメントコンサルタントとして法人への保険営業を経験して独立。法人への保険設計を得意とし、経営者や会計事務所からの信頼は厚い。さらには、2級ファイナンシャル・プランニング技能士を取得して個人への保険提案にも積極的に取り組んでいる。「法人保険はクールに、個人保険はハートで」をモットーに着実に顧客を増やしている。現在、有限会社FMS(保険代理店)と有限会社サントピア(介護事業)の代表。

1. 日 時 2010年 5月26日(水) 14:30～16:30 (開場14:15～)
2. 会 場 ルネック勝川 7F会議室A 春日井市松新町1丁目4番地(JR勝川駅北口)
TEL:0568-34-6800 <http://www.renaik.co.jp/>
3. 講 師 有限会社 FMS 代表取締役 野呂 浩隆先生
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。講師野呂先生のお知り合いの方はその旨お伝え下さい。

※セミナー終了後は懇親会を開催します。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://m.e-hokenpro.com>

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。