

- 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407回 宇都宮

顧客爆大セミナー

～情報提供型営業で「顧客」から連絡がもらえセールスプロセスで成約率アップ～

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！
- ・社長業をつらいものではなくもっと楽しいものにするためには！

★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

第一部:「速効的に顧客を増やす」データベース構築と活用」

第二部:「これができるば、楽しく経営！～社長業がやめられない～」



18歳から現在まで営業一筋。営業の大変さ、楽しさを味わってきました。「もっと仕事が楽しくならないか？」常に営業の方は考えていませんか？私は自動車の営業から保険代理店になり、形あるものから目に見えない商品の提供者となりました。この形のない商品(保険)の営業を通して得たノウハウは多くの経営者の方への「売上アップ」のヒントになると確信しております。

18歳から25歳まで自動車販売に従事。その後興亜火災代理店(現日本興亜損保)に入社。2008年・2009年日本興亜損保社長賞受賞。さくら倫理法人会会長。烏山ロータリークラブ、那須烏山商工会氏家法人会会員

講師 堀江 竜也さま



1970年生まれ。栃木県大田原市出身。東北大学工学部機械工学科を卒業。

大学卒業と同時に、父の経営する会社に入社するも、遊んでばかりの「親のスネカシリ」状態の生活で、28歳の時に倒産。その後、会計事務所入所し、それを機に「遊び人間」から「仕事人間」に大きく変わった。税務会計の仕事をしながら「経営支援」に目覚め、「自分と同じ思いはして欲しくない」との願いから、経営コンサルタントを目指し、平成15年に中小企業診断士を取得。

平成19年に独立し、先輩コンサルタントとともに「(株)UI志援コンサルティング」を設立した。現在では、「総合経営コンサルタント」として、社長の「志」を達成すべく、熱いネットワークと冷静なヘッドワークで支援を行っている。セミナー講師は、独立以降、年間50回を超す依頼がある。また、社長業の中から社長の「楽しさ」と「つらさ」を学びつつ、理想の会社作りに取り組んでいる。

講師 伊藤 一嘉さま

1. 日時 2011年 2月1日(火) 14:00～17:00 (開場 13:45～)
2. 会場 コンセーレ 3階 中会議室 栃木県宇都宮市駒生 1-1-6
電話 028-624-1417 <http://www2.ocn.ne.jp/~concere/>
3. 講師 第一部 有限会社ヒューマンホールドコーポレーション 『ほけん上手』 代表取締役 堀江 竜也先生
第二部 株式会社 UI志援コンサルティング 伊藤 一嘉先生
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。両講師のお知り合いの方は、その旨お伝えください。

※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。 <input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 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。それ以外に使用することはございません。