

- 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410回 静岡

顧客爆大セミナー

～超実践！営業のフコが教える、見込み客に育てる仕組みと最強交渉術～

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！

■ 新規顧客をお探しの方

- ・身近な見込み客を見逃してませんか？
- ・名刺交換をしたその名刺、活かしていますか？

■ 売上増を計画されている方

- ・過去に接点のあった見込み客のフォローは完璧ですか？
- ・潜在客の事情が変わって見込み客になっているとしたらどうやってそれを察知しますか？

第一部：「見込み客開拓手法全て公開します！」



1964年大阪府高槻市出身。亜細亜大学卒業後、商社にて10年間営業の基礎を叩き込まれ、たまたま静岡支店へ転勤。その後、再度転勤辞令が出るがどうしても大好きになった静岡を離れたくなく経営者になることを決意し、東京海上へ代理店研修生として入社。保険の素晴らしさを実感し、ベストプランニングオフィスとして独立。ITを絡めた効率的営業の仕組みを元に、数多くの法人のコンサルティングを行う。日本プロスピーカー協会スピーカー

<http://www.e-eoken.com/hp/bestplan/index.html>

講師 蟹江 達由さま

- 日時 2011年2月8日(火)14:00～17:00 『開場 13:45～』
- 会場 B-nest(ピネスト) 静岡市産学交流センター ペガサート7階 演習室2
TEL:054-275-1655 静岡市葵区御幸町3-21 JR静岡駅から徒歩5分
<http://www.b-nest.jp/default.html>

- 講師 第一部 株式会社ベストプランニングオフィス 代表取締役 蟹江 達由先生
第二部 アチーブメント株式会社 コンサルティング&トレーニング部チームリーダーコンサルタント兼トレーナー 高木 謙治先生
- 定員 20名(定員になり次第締め切らせていただきます)
- 受講料 5250円(事前予約制・事前振込み)
※セミナー終了後、懇親会を開催、費用は別途自費となります。下記にチェックをお願いいたします。
- 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。

第二部：「圧倒的成果を出すビジネスパーソン、トップ5%の考え方と行動管理術」



1978年大阪生まれ。大学卒業後、大手就職情報会社に入社。新人ながら営業社員1,300名中、1位の成績を収め、トップ営業マンとして活躍。その後ベンチャー企業に転職。採用コンサルティング事業を立ち上げ、同社の基幹事業へと育てる。アチーブメント社に入社後は、自らのキャリアを活かし、新規事業立ち上げに携わり、特に新規マーケット開拓に注力し、成功を収めている。現在は、大学生向けのキャリア講座の講師、弊社の公開型新入社員研修の講師を始め、学生や若手社員の育成を一手に担っている。また、パーソナルコンサルタントとして、多くの経営者、ビジネスパーソン、目標達成コンサルティングも行っている。これまでに約15,000名以上の学生や若手社員、経営者の育成・支援に携わり、高い評価を得ている。

講師 高木 謙治さま

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
懇親会参加の有無 <input type="checkbox"/> 参加する ・ <input type="checkbox"/> 参加しない (費用について当日いただきます)		

主催 イーエフピー株式会社(eFP)
東京都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>
※上記ホームページにてその他セミナー情報、

お問合せ・お申込先

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。
2月8日(火)開催セミナー」とお伝えください。
講師「蟹江先生」「高木先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

※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。