

前向きで成長意欲旺盛な中小・ベンチャー企業経営者・個人事業主の方へ

イーエフピー株式会社主催セミナー

先着20名

2月15日
大分日田開催

第406回 顧客爆大セミナー『実践編』

実践者によるスグに使える見込客開拓手法

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



イーエフピー株式会社
代表取締役社長 花田 敬

「経営者のみなさん、こんにちは！
営業コンサルタントの花田敬です。例えば
売上を上げるためにはどうしたらいいの？
契約が取れる営業とできない営業の差は
どこにあるの？一つの答えは営業のプロ
セスを簡単にする事です。このセミナーで
は、情報提供型営業により、売上を上げ
られる、多く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経験から『情報提
供型営業』で売上アップ！お楽しみ
に。」

名刺交換からはじまるマーケットの創造



有限会社一ノ宮保険事務所
代表取締役 一ノ宮 勝己先生

「企業経営者の皆さん、こんにちは！
有限会社一ノ宮保険事務所の一ノ宮勝
己です。
突然ですが、どの様な商売でも見込み客
を、数多く見つけ続ける事が可能な方法が
あるとしたら、いかがですか？
単純接触効果を応用して、毎月見込み
客を作り続け、ご契約に繋がっております。
このノウハウをお話しさせていただきます。
では、皆さまとお会いできる事を、心待ちし
ております。」

**実際に売上創造に取り組む実践者である営業のプロから
生の声を話していただきます。この機会にぜひご参加下さい。**

【日時】2011年2月15日(火) 14:00～17:00(受付開始13:45)

【場所】日田市民文化会館「パトリア日田」スタジオ1

大分県日田市三本松1-8-11 TEL:0973-25-5000 <http://www.city.hita.oita.jp/patria/>

【対象】限定20名、中小、中堅企業経営者・幹部の方限定です。先着順で定員になり次第締め切らせていただきます。

【費用】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。)

【お申込】(事前登録制 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。)

※終了後懇親会を予定しております。

【プログラム】

第1部 『「速効的に顧客を増やす」データベース構築と活用法』

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 <http://www.e-fp.co.jp/>

(プロフィール)

1960年大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエフピーの社長。

どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がる

ノウハウ」は絶大な支持を受けている。著書は共著を含め計6冊。

関東学園大学 非常勤講師 『営業手法実践』

著書 左:基本「売るための教科書」中経出版→

右:「売れる営業」の基本 アニモ出版→



第2部 「営業のプロが教える情報提供型営業実践とセールスプロセス」

有限会社一ノ宮保険事務所 代表取締役 一ノ宮 勝己先生

(プロフィール)

1952年12月生まれ。地元高校卒業後、家具メーカー経理課に勤務し関西営業所への転勤に伴い関西の夜間大学を卒業。その後帰省し

昭和57年に生命保険会社に転職、平成元年に独立を果たし現在に至る。現在は業務拡大に伴い4人体制で医師、歯科医師中心に法人・

個人のコンサルティング業務を行う。AFP・住宅ローンアドバイザー資格、趣味はマラソンと読書。

特にマラソンはフルマラソンの那覇マラソンで3回完走。趣味も仕事もお客様の伴走者でありたいと実践しています。

お申し込みは今すぐ → <http://www.e-fp.co.jp/>

FAXでも受付けています。050-3588-4261

(フリガナ)

会社名

お名前

役職名

電話

FAX

E-mail

【セミナー主催・お申込先

イーエフピー株式会社 <http://www.e-fp.co.jp>

セミナーに関するお問合せ、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15日(火)開催セミナー」とお伝え
ください。講師「一ノ宮先生」のお知り合いの方は、その旨も
お伝えください。

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。

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当社が有益と思われる情報等のご案内のために利用させて頂くことがあります。それ以外に使用することはありません。