

イーエフピー株式会社主催セミナー

先着30名

3月10日
神戸開催

第415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

「経営者のみならず、こんにちは！
営業コンサルタントの花田敬です。例えば
売上をあ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
セスを簡単にすることです。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』で売上げアップ！お楽しみ
に。」

名刺交換からはじまるマーケットの創造



ソニー生命保険株式会社 神戸ライフプランナーセンター神戸中央支社
エグゼクティブライフプランナー 山本 正明先生

「企業経営者の皆さん、こんにちは！
ソニー生命保険株式会社の山本正明で
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 情報提供型営業実践の本質と必ず成約率が上がるノウハウを公開

【日時】2011年3月10日(木) 14:00～17:00(受付開始13:45)
【場所】神戸国際会館 9階8号会議室 (神戸市中央区御幸通8丁目1番6号)
【対象】限定30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」は絶大なる支持を受けている。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」

ソニー生命保険株式会社 神戸ライフプランナーセンター神戸中央支社
エグゼクティブライフプランナー 山本 正明先生 (プロフィール)

1959年生まれ、兵庫県出身。1984年より(株)間組にて高速道路、公共下水道、原子力発電所、鉄道高架橋工事に従事。約14年間現業にて設計、積算、施工までの一連の業務に携わる。その後、間組神戸営業所にて6年間営業を経験。2003年にヘッドハンティングされソニー生命(株)に入社。現在までの約7年間、数多くの経営者や資産家、個人に対するリスクコンサルティングを行っている。また、セミナー講師としてもライフプランセミナー、相続・事業承継対策等のセミナーを各地で開催、営業コンサルタントとして営業に役に立つセミナーも行っている。新人賞、社長杯、短期コンテストなど入賞多数。・MDRT会員(世界中の生命保険営業職員の有績者にて構成) ・技術士 ・AFP(日本ファイナンシャルプランナーズ協会会員) ホームページ <http://masasan.com/>

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。「3月10日(木)開催セミナー」とお伝え
ください。講師「山本先生」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。