

第417回 顧客爆大セミナー

～顧客爆大!情報提供型営業&色の活用法～

このような経営者の方に特におすすめです!

- ? 売り込まずに売れる」営業のプロセスが知りたい!
- ? 一度の名刺交換を無駄にしない仕組みづくりに興味がある。
- ? 社員の資質に頼らない営業組織を創りたい!
- ? 不況下に業績を伸ばしている企業の秘密を知りたい!
- ? 他とちょっと違うと思わせるインパクトが欲しい!
- ? モチベーションをあげたい! etc.

第1部 『ファンを増やせば は後からついてくる!』～心を動かす3つのキーワード～

第2部 誰もが実践できる! 『売り込まずに売れる』営業の仕組み作り

株式会社ヒロシエース
取締役 米川洋子先生

AIGエジソン生命保険株式会社
大阪みおつくしエイジェンシーオフィス
ソリューションプロバイダマネージャー 西村 吉孝先生



「売上や成約率をUPさせたい!」という願望を持っていませんか?
人間は無意識に「色」へ反応しています。営業マンが「色」の知識を身につけ、ノウハウをファッションに取り入れる事で見た目の印象がよくなります。
自然とファンが増えるのです!
本日はその「色」の活用についてお話していきます。

【講師プロフィール】

1980年奈良県出身
高校卒業後、美容業界へ入社。
現在は人材派遣会社で、経理及び人材 業務管理担当。
同時にカラーコーディネーターとしても活動中。個人に対してはカラーを使ったコーディネート、企業に対しては会社のイメージアップ、営業マンの第一印象をあげる等、色を使った様々なコンサルティングを強みとしております。
私たちの生活の中で「色」は、とても身近に使われています。ビジネスや日常生活において、実践できるカラーの楽しみ方を提案いたします。



例えば、売上げを3倍にするには?
「自然と見込み客」が集まる方法は?
形のない保険という商品販売し、継続的に成績をあげている営業マンが実践中の「情報提供型営業」にその秘密があります。
「あの入社だから・・・」ではなく、誰でも今すぐ簡単に実践できる「営業の仕組みづくり」公開します!

【講師プロフィール】

1959年大阪市生まれ、明治大学商学部卒業。大手損害保険会社を経て生損保代理店を設立。15年間、代表として経営、現場では生命保険 損害保険のコンサルティングを軸にファイナンシャルプランナーとしても活躍。いったん金融業界を離れ大手通信会社でブロードバンドの営業推進を行なう ライフプランニングの必要性を改めて感じていた折、外資系生命保険会社よりヘッドハンティングされ入社を決意。入社後は関西地区No.1の実績等、社内表彰も多数。現在はAIGエジソン生命で採用 教育・育成を行なうマネージャー。法人に対する節税、事業承継等のコンサルティングを強みとしている。

- 1.日時 2011年 3月 23日(水)14:00~ 16:30 (開場 13:45~) 終了後17:00懇親会を予定しております。
- 2.会場 大阪市中央公会堂 第4会議室 大阪市北区中之島1-1-27 TEL:06-6208-2002
地下鉄御堂筋線「淀屋橋」駅下車1番出口から徒歩5分 京阪電鉄「淀屋橋」駅下車徒歩5分 <http://osaka-chuokokai.do.jp/access/index.html>
- 3.講師 AIGエジソン生命保険株式会社 大阪みおつくしエイジェンシーオフィス ソリューションプロバイダマネージャー西村 吉孝先生
株式会社ヒロシエース 取締役 米川 洋子先生
- 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) 懇親会は別途
- 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。講師のお知り合いの方はその旨お知らせください。

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】		【懇親会】
イーエフピー株式会社まで http://m.e-hokenpro.com/ セミナーに関するお問い合わせ、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23日(水)開催セミナーとお伝え下さい。 講師 西村先生・米川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、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 ※費用については当日頂戴いたします