

イーエフピー株式会社主催 第425回 顧客爆大セミナー

「売上げを3倍にする仕組みづくり」とは？

このような経営者の方に特にお勧めです

- ☑ 「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。
- ☑ 効率的な営業手法に興味がある。モチベーションを上げたい。
- ☑ 見込み客を増やす仕組みを作りたい。
- ☑ 不況下に業績を上げている営業手法に興味がある。
- ☑ etc...

5/11 (水)  
先着20名  
限定

お申込みは今すぐ  
Web または FAXで！

■ 第1部 営業が苦手でも大丈夫！  
『売り込まずに売れる』営業の仕組みづくり

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



例えば**3倍の売上げ**を上げるにはどうしたらいいの？ どうすれば**自然と「見込み客」が集まり**、優良顧客がドンドン増えるのか？ 影も形もない生命保険という商品を販売し、継続的に成績をあげている営業マンが実践している『**情報提供型営業**』にその秘密があります。『その人だからできるのでは？』ではなく、**今すぐ、簡単に実践できる『営業の仕組みづくり』**大公開です！

<講師プロフィール>

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-hoken.com/hp/bestplan/index.html>

■ 第2部 営業の効率化とテレマーケティングの活用について

RS経営コンサルティング  
代表 尾関 俊寿 先生



景気低迷が続く中、中小企業の皆さまがこの難局を乗り切るためには、社長または営業担当者が**効率よく成果をあげる仕組み**を作り上げることが大切です。私は「**電話×DM(サンプル)プロモーション**」を通じて御社によるピンポイント・セールスを実現し、**効率的な営業活動**をサポートする新しい仕組みづくりを皆さまにご提案いたします。さあ、不況を跳ね返す強い会社と一緒に創りましょう！

<講師プロフィール>

1960年1月2日生。早稲田大学商学部卒業後、㈱静岡銀行に入行。国内営業店を中心に25年間勤務ののち、2008年11月リーマンショックによる厳しい経済環境の中、中小企業・小規模事業者への真の支援(RS=リアル・サポート)を目指して経営コンサルタントとして独立・創業。銀行員時代の営業店及び本部(法人部)経験をもとに、中小企業の立場に立った銀行との付き合い方、電話等を使った効率的営業などに関するコンサルティングを得意とし、顧問先より好評を得ている。

<http://tsk-consulting.jp>

【日 時】2011年5月11日(水) 13:30~16:30 (受付開始13:15) ※事前予約制

【会 場】あざれあ 第1会議室 <http://azarea.pref.shizuoka.jp/access.html/>  
静岡県静岡市駿河区馬淵1丁目17番1号 TEL 054-255-8440

【定 員】20名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)

※終了後は17:00より会場移して懇親会を予定しています  
(費用は実費を当日頂戴いたします)

【費 用】5,250円(事前振込みとなります)

先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://www.e-fp.co.jp>  
FAXでも受付しています。050-3588-4261

(フリガナ) 会社名 <懇親会>  
お名前 役職名 □参加する □当日考える □参加しない

電話 FAX E-mail

【セミナー主催】 イーエフピー株式会社  
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  
TEL:03-5651-9670 <http://www.e-fp.co.jp/>

【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】  
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。  
「5月11日(水)開催セミナー」とお伝えください。  
講師「蟹江先生」「尾関先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。