

- 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？
- 見込客と必ず成約するためのセールスプロセスとは？

主催 イーエフピー株式会社

**第 427 回 東京開催**

# 顧客爆大セミナー

～実践！営業のフロクが教えるセールスプロセスと情報提供型営業～

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件の契約が挙げられる営業と0.5件の契約しか挙げら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。**重要な事はITを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件の契約が挙げられる**組織的営業部隊**をつくる秘訣を伝授します。『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！

★このような方に特にお勧めします  
顧客を増やしたいと考えている

- ・経営者
- ・営業管理者(役職者)
- ・個人事業主
- ・会計事務所
- ・営業マン など



講師 高田 美介さま

「経営者のみなさん、こんにちは。高田美介です。多くの見込み客を見つけ続ける、しかも簡単に！ができればなんと素晴らしい事でしょうか？単純接触効果を応用して、常に数多くの見込み客を作り続け、おかげさまで多くの方と新しい出会いが生まれています。実際にeFPのコンサルティングを受け、実践している私のノウハウをぜひお聞き下さい。みなさんとお会い出来る事を楽しみにしております。」  
(プロフィール)

大分県別府市出身。高校まで別府で過ごし大学で上京。卒業後家業の毛皮・宝石業から営業人生をスタート。一風変わったイベントや食事会を企画し富裕層のマーケティングに成功する。その後機械メーカーを経て、縁あって千代田火災海上保険株式会社入社。1999年代理店として独立し現在に至る。30年以上の営業経験と企画力を活かし、そこにITの技術を取り入れた「情報提供型営業」を実践中。モットーは“会社の代理人ではなくお客様の代理人であること” 宅建主任者・体育会剣道部OBとしても活躍中。



1. 日 時 2011年 **5月25日(水) 15:00～17:00** (開場14:45～)
2. 会 場 **株式会社エヌ・エヌ・アイ セミナールーム**  
東京都中央区日本橋室町1-12-15 テラサキ第2ビル TEL:03-3517-6612
3. 講 師 オフィスアイゼン 代表 高田 美介先生 講師 WEB: <http://y-takada.sakura.ne.jp>
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・振込制)
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。講師高田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、懇親会を行います。(費用は別途実費)

お申し込みは、今すぐ、FAX: 050-3588-4261/03-5651-9690 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	

**主催 イーエフピー株式会社 (eFP)**

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/>

**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

※費用については別途当日お支払い頂きます。

※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。