

売上を上げたいと真剣に考えている意欲的な経営者の方へ

6月28日
千葉開催

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

第429回顧客爆大セミナー 『実践編』

実践者による生の情報提供型営業活用事例

『顧客』開拓支援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！
花田敬です。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件の契約が取れる営業と0.5件の契約しか取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を簡単にすることです。“簡単にする＝？”このセミナーでは、情報提供型営業により、3倍の売上を上げられる、週5件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5,000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



株式会社JADプリズム
代表取締役 鈴木 健先生

「経営者のみなさん、こんにちは。
JADプリズム代表の鈴木です。
どんな商売でも、多くの見込み客を見つけ続ける事ができれば、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、毎月見込み客を作り続け、ご契約に繋がっています。このノウハウをお話し、実際にeFPのコンサルティングを受けている私の率直な意見をお聞かせください。
みなさんとお会いできることを楽しみにしております。」

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6月28日(火) 14:00～17:00 (受付開始13:40)

【場所】千葉市市民会館 3F第6会議室 JR千葉駅から徒歩7分
〒260-0017 千葉市中央区要町1-1

<http://www.f-cp.jp/shimin/index2.html>

【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。)

※セミナー終了後、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 基本「売るための教科書」中経出版一



第2部 「営業のプロが実践するセールスプロセス」

株式会社JADプリズム(ほけん情報館) 代表取締役 鈴木 健先生

(プロフィール) 1978年千葉県出身。自動車整備業から25歳で、営業の経験ゼロであいおい損害保険株式会社に就職。生存率数%の中、研修生として5年間をトップクラスの成績で卒業。卒業後に法人化。保険を絡めたコンサル事業を展開。

お申し込みは今すぐ → <http://ow.ly/55Nhf>

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】

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。講師「鈴木先生」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(4,000円程度を予定)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が、それ以外に使用することはありません。