

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

4月19日
大阪開催

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

第455回顧客爆大セミナー

情報提供型営業による見込客開拓手法+究極のセールスプロセス

「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
大阪オフィス長 赤松正宣

「経営者のみなさん、こんにちは！赤松正宣です。売上をあげる為に必要なのは見込客開拓である事は間違いありません。しかし、同時に一番難しいのもこの見込客開拓です。ではどうすれば見込客を潤沢にする事ができるのか？それはまさにマーケティングです。マーケティングができれば売上を何倍もあげる事が可能です。今回は全国約7,000のコンサルティング経験の中で、見込客開拓の為にマーケティングを中心にお話をいたします。お楽しみに。」

成約率アップのセールスプロセス



グランディールFP事務所
講師：山田勉

「経営者のみなさん、こんにちは。山田勉です。どんな商売でも、営業はとても大事です。しかしながらこの営業について徹底的に教育している企業は非常に少ないのが現状です。私自身、売上げが飛躍的にアップする「セールスプロセス」という成功の原則を学び、実践してきた結果、「顧客が自然に増える仕組み」を確立してきました。どんな商売でもこの仕組みが出来たら素晴らしい事でしょう。今日はこのセールスプロセスのお話をいたします。」

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】2013年4月19日(金) 14:00～17:00(受付開始13:45)

【場所】株式会社あきない総合研究所 katanaオフィス淀屋橋 セミナールーム

大阪市中央区伏見町4-4-9 オーエックス淀屋橋ビル3階

【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】3,150円(費用は事前振込み又はクレジット決済となります。※詳細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。(実費)

【プログラム】

第1部 「見込客があふれだすマーケティング」

イーエフピー株式会社 大阪オフィス長 赤松 正宣 <http://www.e-fp.co.jp/>

(プロフィール)

飛込み、テレアポ中心の会社で営業経験を積み、営業のコンサルティングをおこなうイーエフピー株式会社に入社。3年後、西日本を担当する大阪オフィス長に就任。売上を上げる為の真髄を学び、これまでに個人事業主から1部上場企業まで300社以上に対して見込客開拓マーケティングをコンサルティング。

*イーエフピー代表 花田敬著書
基本「売るための教科書」中経出版⇒



第2部 「営業のプロが実践するセールスプロセス」

グランディールFP事務所 山田 勉

(プロフィール)

1973年 大阪府出身。不動産・生命保険で15年の営業経験をもつFP。形のある商品の営業と、形のない商品の営業の違いをリアルに現場で経験するなかで、効果的なセールスプロセスを学ぶ。「不況に打ち勝つセールスプロセス」を様々な業種の営業現場に伝える営業のプロ。

お申し込みはWEBで <http://www.e-fp.co.jp> FAXはこちら 専用FAX : 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://m.e-hokenpro.com>

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「山田先生」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。