

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

イーエフピー株式会社主催セミナー

7月4日(木)
東京開催

第457回 顧客爆大セミナー『実践編』

実践者による生の売上アップのツボ

第1部 マーケティング編

『速効的に顧客を増やす』データベース構築と活用法』

「営業コンサルティング」の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7,000のコンサルティング経験か
ら『情報提供型営業』で売上アップ！
お楽しみに。」

(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やマネーセミナーを展開するイーエフピー
の代表。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。

2010年より関東学園大学講師。科目は『営業』。



* ブログ <http://blog.goo.ne.jp/e-fp/>

* 著書 基本「売るための教科書」中経出版 →

第2部 セールスプロセス編

「営業のプロが実践するセールスプロセス」

FPカルフロンティア
代表 齋藤 泰弘



「こんにちは！齋藤です。
売上を飛躍的にアップさせるDBに基づい
た顧客が自然に増える仕組みを学び実践
しています。どんな商売でも多くの見込
み客を見つける事ができたらなんとすば
らしいことでしょうか。このノウハウ、仕
組みをすべてお話しします。
みなさんとお会いできる事を楽しみにし
ております。」

(プロフィール)

島根県隠岐の島出身。早稲田大学英文科卒。専門商社を経て、大手
生命保険会社に入社。営業から採用・マネージメントまで携わり、
勤続30年の後ファイナンシャルプランナーとして独立。

「会社と社長のお金を守り殖やす」アドバイザーを行いながら、情
報提供型営業で顧客を増やす活動を実践。また会社の営業力アップ
のコンサルティングとしても活躍している。

<業務内容・資格>

- 営業力アップコンサルティング
- 資産保全FP
- 相続診断士

* チーム★売り上げアップ研究会認定講師

<http://www.t-salesup.com/index.html>

【日時】2013年 7月4日(木) 14:00～17:00 (受付開始13:30)

【場所】ルノール 貸会議室プラザ 八重洲北口 3階-5号室

東京都中央区八重洲1-7-4 矢満登ビル 3F (1階 CafeRenoir ニュー八重洲北口店)

TEL 03-3274-7788 <http://goo.gl/maps/TBpnb>

【対象】限定30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 ホームページ/電話/FAX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。)

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。

先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://goo.gl/lCHci>

FAXでも受付けています。0120-88-1915

(フリガナ)

会社名

お名前

役職名

電話

FAX

E-mail

【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円を予定)については当日頂戴いたします。

【セミナー主催】チーム★売り上げアップ研究会 (運営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「齋藤泰弘先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

※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。