

9月11日(水)  
東京開催

# 第461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」

ブライトリンクス株式会社 代表取締役  
**馬屋原 康平先生**



「こんにちは馬屋原康平です！  
弊社では年間200名のお客様にご契約  
をいただいております。しかし設立  
当初からお客が増えたわけではあり  
ません。成功のきっかけとなったのは  
企業の売上げを飛躍的にアップさせる  
「セールスプロセス」の実践です。  
「セールスプロセス」を実践すること  
により「顧客が自然に増える仕組み」  
を確立することができました。どんな  
商売でもこの仕組みが出来たら素晴ら  
しい結果がでることでしょう。このノ  
ウハウ、仕組みをすべてお話しま  
す。」

(プロフィール)

1963年、鎌倉市出身。証券会社、外資系生命保険会社を  
経て独立。現在、マネーセミナー講師や中小企業の売上げア  
ップコンサルタントとして活動している。

\* チーム★売上げアップ研究会認定講師

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

「今、相談したいファイナンシャルプランナーの選び方」→



【日時】2013年9月11日(水) 14:00～17:00 (受付開始13:30)

【場所】ABCアットビジネスセンター池袋駅前本館

東京都豊島区東池袋1-3-5 10階

TEL 03-5465-5506 <http://abc-kaigishitsu.com/ikebukuro/access.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 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。)

※セミナー終了後、懇親会を予定しております。

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。

先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://goo.g/1CHci>

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

【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「馬屋原康平先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。