

9月12日(木)
名古屋 開催

第463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」

売上げアップコンサルタント
神谷 親宏先生 MS-FP 代表



「経営者のみなさん、こんにちは。
神谷です。
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。」

(プロフィール)

1968年、愛知県名古屋市出身。1990年三井住友海上火災保険(株)
入社。

法人、個人営業にて活躍。25歳で家業の保険代理店へ入所。
業績を倍増させ30才の時に「やりたいようにやれ」と半ば保険代
理店 事務所を任せられ更に業績を伸ばし2008年より店主。
企業の売上アップコンサルタント・従業員向けマネーセミナー講師
としても活動しています。

* チーム★売上げアップ研究会認定講師
<http://www.t-salesup.com/index.html>

【日時】 2013年 9月12日(木) 14:00~17:00 (受付開始13:30)

【場所】 ウィンクあいち(愛知県産業労働センター) 12階 1206

〒450-0002 愛知県名古屋市市中村区名駅4丁目4-38 ※名古屋駅より徒歩5分

TEL 052-571-6131 <http://www.winc-aichi.jp/access/>

【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/ICHCi>

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「神谷親宏先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。