

- 営業個人の能力だけに頼るしかないのか？
- お客様から自然に依頼してくれる方法はないのか？
- 潜在客を本当の見込み客にしたい！がどうすればいいのか？

セミナー主催 イーエフピー株式会社

第114回(大阪開催)

顧客爆大セミナー

～事業内容に関係なく、低コストで見込客を集める方法～
『情報提供型営業』で顧客開拓力アップ！

例えば**2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(しくみ)を簡単にすること**です。“簡単にする＝インターネットの活用”今では当たり前のように言われています。しかし、ホームページを作成したが売上はまったく変わらず…。多くの経営者が同じような状況に陥っています。その一方で確実に売上を伸ばしている事例もあります。ただインターネットを導入するだけでは効果はありません。**いかに営業プロセスに組み込むかがポイント**です。

このセミナーでは、インターネットを使った**情報提供型営業**により、2倍の売上を上げ、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実績から言える、『情報提供型営業』で売上げアップ！『売れるしくみ』を作るのが『社長の仕事』！必聴です。お早めにお申込を！

■ 主な内容

- ・週5件の契約が取れる営業と0.5件しか取れない営業ではここが違う！
- ・より多くのお客様とコミュニケーションをとるポイントは？
- ・自然と「見込み客」が集まり、優良顧客・優良取引先が次々育てドンドン売れる！
- ・事業成長に必要なのは、顧客を獲得し、育てていくしくみである！

★このような方に特にお勧めします

顧客を増やす仕組みを考えている

- ・経営者
- ・営業管理者(役職者)
- ・個人事業主
- ・会計事務所

★過去名刺交換をしたその名刺を
マーケティングに活かしたい方

■ 参加者特典

- ①営業の問題点が見えるシート 名探偵 SPR シート進呈
- ②営業メールのすごい活用法(レポート・pdf 約30ページ)



講師 大村貴信さま

慶應義塾大学商学部卒。マーケティング、法律を学ぶ。卒業後ホテル、ゴルフ場等経営する会社にて、1年サービススタッフ、その後4年間、経営企画を担当し、マーケティングを実践。平成8年日本ファイナンシャルプランナーズ協会登録。司法書士・行政書士・FP事務所勤務中にヘッドハンティングされ、平成12年、大手国内生保会社勤務。実践的マーケティングに強みを持つ。

1. 日 時 2007年 **2月19日(月)13:30～15:00** (開場 13:15～)
2. 会 場 大阪駅前第二ビル 総合生涯学習センター6F 第二研修室(大阪市北区梅田1-2-2 TEL:06-6345-5000)
3. 講 師 イーエフピー株式会社 パートナーズコンサルタント 大村貴信先生
4. 定 員 **経営者限定20名**(定員になり次第締め切らせていただきます)
5. 受 講 料 **無料(事前予約制)**
6. 申込方法 下記に必要事項をご記入の上FAXにてお申込ください。

お申し込みは、イーエフピーパートナーズあるいは、FAX: 03 - 3514 - 1976 までお送りください。

フリガナ
お名前

会社名・
部署(支社)名・役職

TEL

FAX

E-mail

主催 **イーエフピー株式会社(e-FP)**

千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F

<http://www.e-hokenpro.com>

※上記ホームページにてその他セミナー情報、ビデオ等をご案内しておりますので是非御覧下さい。

お問合せ・お申込先

※ご記入いただきましたお客様の個人情報については、弊社または弊社パートナーズがセミナー・ASP等有益と思われる情報等のご案内のために利用させていただ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。