

前向きで成長意欲旺盛な中小・中堅・ベンチャー企業の経営者の方へ

経営者限定

イーエフピー、保険部 共催セミナー 先着20名

顧客爆大セミナー 『実践編』

～営業のプロが教える！見込客を顧客に育てる情報提供型営業の秘密～

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社

営業は仕組みだ！！



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2倍の売上をあげるためにはどうしたらいいの？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？一つの答えは営業のプロセスを簡単にする事です。このセミナーでは、情報提供型営業により、2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4,400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。

「経営者のみなさん、こんにちは。小川秀樹です。この実践編は、営業のプロセス(しくみ)を簡単にして効率を2倍にするというのがテーマです。「ホームページを開設したが一向に効果が出ない」「商品・サービスには自信があるのに・・・」「デキル営業マンとデキナイ営業マンのギャップが大きい」といった悩みを抱えていらっしゃる経営者・営業管理者の皆様特に強くお勧めするセミナーです。



株式会社保険部
代表取締役部長 小川秀樹

【日時】2007年 9月27日(木) 18:30～21:00 (受付開始18:15)

【場所】大阪産業創造館 研修室C (大阪市中央区本町1-4-5 TEL:06-6264-9800)

【対象】限定20名、中小、中堅企業経営者・幹部の方。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) 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。)

実際に売上創造に取り組んでいるユーザー様から生の声をお話していただきます。
初のパネルディスカッション形式！この機会にぜひ。

【プログラム】

第1部 「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」～花田敬の見込み客開拓手法を公開～

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 [社長ブログ http://blog.goo.ne.jp/e-fp](http://blog.goo.ne.jp/e-fp)

(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事業を展開するイーエフピーの社長。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。著書「基本売するための教科書」(中経出版)

第2部 パネルディスカッション 「体力勝負と精神主義の営業活動から頭脳労働による営業活動への転換ノウハウ」

株式会社保険部 代表取締役部長 小川秀樹

1963年大阪市生まれ。京都大学法学部卒業。伊藤忠商事(株)、伊藤忠英国会社、ソニー生命保険(株)を経て、2000年に株式会社保険部代表取締役に就任。現在に至る。日本ファイナンシャルプランナーズ協会認定CFP。 「飛込営業」「押しかけ営業」一切なしに、保険業界で12年間以上安定した業績を維持。その営業の仕組みづくりに定評がある。営業の仕組みづくりのセミナーなども開催している。

お申込み先 F A X 0 6 - 6 7 7 5 - 1 8 7 3

(フリガナ)	会社名	
お名前	役職名	
電話	FAX	E-mail
【セミナー主催】	【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】	
イーエフピー株式会社 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。		