

- 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？

主催 イーエフピー株式会社

第173回 静岡開催

顧客爆大セミナー

～これからはcare！長い時間軸でお客様と付き合う力～

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(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、3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6,000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！

■ 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(イーエフピー提供)**
- ②**営業メールのすごい活用法(レポート)PDF30ページ(イーエフピー提供)**

■ 新規顧客をお探しの方

- ・身近な見込客を見逃してませんか？
- ・名刺交換をしたその名刺、活かしていますか？

■ 売上増を計画されている方

- ・今まで出会った全ての人に継続してコミュニケーションが取れていますか？



1964年生まれ。2001年保険代理店として有限会社ユーズネットワーク設立。常に購買者の代理というスタンスで活動。NHK浜松文化センター「保険で失敗しないために」講師。シダックスカルチャースクール「生命保険のすべて」講師。国内大手損保「代理店経営とは」講演。静岡県内ディーラーにて保険販売セミナー。静岡県内介護事業所従業員向け保険・事故対応セミナー等、数々のセミナーを開催。“保険の先生”として知られる。また、「**どういう営業をしているのか？**」という経営者の声に応えるために、保険販売で培ってきた「**営業力**」を武器に営業、マーケティングなど売上アップのためのセミナーも開催。
『継続的にコミュニケーションさえ取れば、売上は上がるんです！』



1. 日 時 2007年**12月5日(水)13:30～15:00** (開場 13:15～)
2. 会 場 アクトシティ浜松 研修交流センター 403号室 <http://www.actcity.jp/>
※会場の駐車場は有料となっておりますのでご了承ください。
3. 講 師 有限会社ユーズネットワーク代表取締役 植木和博先生
4. 定 員 **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 5,250円(事前予約制)

お申し込みは、今すぐ、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(eFP)**

千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F

<http://www.e-fp.co.jp>

※上記ホームページにてその他セミナー情報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

イーエフピー株式会社