

- 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いただける方法はないのか？
- 潜在のお客様を本当のお客様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
SL07-169-063

第192回広島開催

顧客爆大セミナー

～ITをうまく利用して、高価な広告費を使わずにお客様が集まる情報提供型営業の秘密～
0から始めたお客様1,000人は、“IT”と“くちコミ”だった！？

「経営者の皆様、こんにちは！広島出身でもなく、外回りの営業経験も無かった私ですが、現在、1,000人以上のお客様を担当させて頂いています。最近、特に経営者の皆様は保険のご相談よりも私がどんなことをしてお客様を増やしているのかに関心があるようです。その一つのポイントは、どう継続して接点を持ち続けるかです。お客様と接点を持つしくみを作っていくことはとても大切です。当日は0から始めてお客様が1,000人以上になった“IT”を利用した“くちコミ”の秘訣についてお話しします。皆様とお会いできることを楽しみにしております。

■ 主な内容

- ・時代の変化に対応した、ITを利用した情報提供型営業とは？
- ・ITを利用して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？
- ・自然とお客様が集まるために、何をどのように発信する？
- ・事業の成長に必要なのは、新しいお客様と接点を持ち、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)

■ このような方に特にオススメです。

- ・経営者の方
- ・営業管理者（役職者）の方
- ・個人事業主の方
- ・医科・歯科医療経営者の方
- ・会計事務所の方
- ・名刺交換したその人に気軽に連絡を取ったり、コミュニケーションを継続して取りたい。

1958年8月岡山県勝央町生まれ。1983年早稲田大学卒業後、(株)川島織物にてインテリア業務に関わり、1992年10月よりソニー生命保険(株)に転職、現在シニアライフプランナー(副部長)。発行する個人新聞は16年目で現在191号。特技の風船パフォーマンスは地域のお祭りやクリスマスパーティーで披露するほどの腕前。広島出身でも無く、外周りの営業経験も無いながら、個人のお客様を中心に1,000人以上を担当する。
講師ホームページ：<http://www.e-hoken.com/hp/harukuni/>



講師 和田治邦さま



1. 日 時 2007年4月17日(木) 15:30～17:30 (開場 15:15～)
2. 会 場 株式会社ハー・ストーリーさん セミナールーム(広島市西区草津新町 2-15-7 TEL:082-501-0456)
地図 <http://www.herstory.co.jp/map/html>
3. 講 師 ソニー生命保険株式会社 広島ライフプランナーセンター第2支社 シニアライフプランナー和田治邦先生
4. 定 員 25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) 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、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

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ください。

お問合せ・お申込先は、イーエフピー株式会社までお願い致します。
講師「和田治邦先生」のお知り合いの方は、その旨をお伝えください。