

- 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201回 高崎開催

顧客爆大セミナー

長年の営業経験から見えてきた！

～高価な広告を使わずに見込客を集める情報提供型営業の秘訣～

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)を簡単にする事です。“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。『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！

■ 新規顧客をお探しの方 ■ 売上増を計画されている方

- ・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？
- ・過去に接点のあった見込客のフォローは完璧ですか？



(上毛新聞 3月23日掲載)
講師 関口 俊介さま

【プロフィール】

1959年、群馬県出身。北関東屈指の生命保険プロ代理店、日本リスクコンサルティングの社長。国産車、輸入車ディーラーを経て生命保険業界へ。企業経営者、個人事業主の方々を中心に、長年の営業経験から構築した、継続的な情報提供により「お客様から相談される仕組み」を実践。セミナー参加経営者も7割の方が参考になったと多くの方からの支持を得ている。保険以外の相談もできる生涯のパートナーとして、お客様からの信頼も厚い。高崎商工会議所、金融・不動産部会員

1. 日 時 2008年 **6月24日(火) 13:30～15:00** (開場 13:15～)
2. 会 場 高崎商工会議所 2F 第2会議室 高崎市問屋町 2-7-8
3. 講 師 日本リスクコンサルティング有限会社 代表取締役 関口 俊介先生
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)
6. 申込方法 下記に必要な事項をご記入の上FAXにてお申込ください。

お申し込みは、今すぐ、FAX: 050-3588-4261 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、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