売上を上げたいと真剣に考えている意欲的な経営者の方へ

5月21日 宇都宮開催 イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

第360回顧客爆大セミナー 『実践編』

実践者による生の情報提供型営業活用事例

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



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を簡単にすることです。"簡単にする=?このセミナーでは、情報提供型営業により、3倍の売上を上げられる、週5件の契約が取れる売とを上げられる、週5件の契約が取れる提します。全国約5,000のコンサルティング経験から『情報提供型営業』で売上げアップ! お楽しみに。」

名刺交換からはじまるマーケットの創造

「経営者のみなさん、こんにちは。 堀江 竜也です。

どんな商売でも、多くの見込み客を見つけ続ける事ができたら、なんと素晴らしい事でしょうか?!単純接触効果を応用して、毎月見込み客を作り続け、ご契約に繋がっています。このノウハウをお話し、実際にeFPのコンサルティングを受けている私の率直な意見をお聞きください。

みなさんとお会いできることを楽しみに しております。」



有限会社ヒューマンホールドコーポレーション 代表取締役 堀江 竜也先生

実際に売上創造に取り組む実践者である営業のプロから生の声を話していただきます。この機会にぜひご参加下さい。

【日時】2010年**5月21日(金) 13:30~16:30**(受付開始13:15)

【場所】 コンセーレ 3階 研修室 栃木県宇都宮市駒生1-1-6 電話028-624-1417

http://www2.ocn.ne.jp/~concere/

【対象】限定20名、中小、中堅企業経営者・幹部の方限定です。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頂きます。)

※終了後は17:00より会場を移して懇親会を予定しております。

【プログラム】

第1部 『「速効的に顧客を増やす」 データベース構築と活用法』

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 http://m.e-hokenpro.com

(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」は絶大なる支持 を受けている。関東学園大学 非常勤講師 『営業手法実践』 *著書 基本「売るための教科書」中経出版→



第2部 「営業のプロが実践するセールスプロセス」

有限会社ヒューマンホールドコーポレーション 『ほけん上手』 代表取締役 堀江 竜也先生

(プロフィール)

18歳から現在まで営業一筋。営業の大変さ、楽しさを味わってきました。「もっと仕事が楽しくならないか?」常に営業の方は考えていませんか?私は自動車の営業から保険代理店になり、形あるものから目に見えない商品の提供者となりました。この形のない商品(保険)の営業を通して得たノウハウは多くの経営者の方への「売上アップ」のヒントになると確信しております。

18歳から25歳まで自動車販売に従事。その後興亜火災代理店(現日本興亜損保)に入社。2008年・2009年日本興亜損保社長賞受賞。さくら倫理法人会会長。烏山ロータリークラブ、那須烏山商工会氏家法人会会員

お申し込みは今すぐ → http://m.e-hokenpro.com

FAXでも受付けています。 050-3588-4261

(フリガナ)

会社名

お名前

役職名

電話

FAX

E-mail

【セミナー主催】

イーエフピー株式会社

http://m.e-hokenpro.com

セミナーに関するお問合せ、お申込はイーエフピー株式会社までお願い致します。講師「堀江 竜也先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

懇 親 会

セミナー終了後、17:00 から懇親会を予定しています。

□ 参加する

口 参加しない

※費用(4,000円程度を予定)については当日頂戴いたします。