

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

10月10日  
大阪開催

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

# 第447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事です。“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件の契約が取れる組織的営業部隊をつくる秘訣を伝授します。全国約7,000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



グランディールFP事務所  
講師：山田 勉

「経営者のみなさん、こんにちは。  
山田勉です。  
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れば、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かせください。  
みなさんとお会いできることを楽しみにしております。」

**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】2012年10月10日(水) 14:00～17:00(受付開始13:45)

【場所】NSEリアルエステート貸会議室堂島店A会議室  
大阪市北区西天満2-6-8 堂島ビルディング1F

【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(費用は事前振込み又はクレジット決済となります。※詳細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。)

※セミナー終了後、懇親会を予定しております。(実費)

【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://www.e-fp.co.jp/>

(プロフィール)

関東学園大学講師(営業の授業)。96年ソニー生命を独立後、乗り合い保険代理店エフピーステージ設立に参画。保険会社、保険営業、銀行、証券に営業手法をコンサルティングし、最近では税理士や住宅会社などにも広げている。マネーセミナー開催は社会貢献！ 営業教育は社会貢献！ は多くのセミナー参加者の賛同を得ている。著書には「売るための教科書」、「誰か教えて一生にかかるお金の話」(中経出版)などがある。

\* 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」

グランディールFP事務所 山田 勉

(プロフィール)

1973年 大阪府出身。不動産・生命保険で15年の営業経験をもつFP。形のある商品の営業と、形のない商品の営業の違いをリアルに現場で経験するなかで、効果的なセールスプロセスを学ぶ。「不況に打ち勝つセールスプロセス」を様々な業種の営業現場に伝える営業のプロ。

お申し込みはWEBで <http://www.e-fp.co.jp>

FAXはこちら 専用FAX : 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「山田先生」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、懇親会を予定しています。

参加する  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。

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当社が有益と思われる情報等のご案内のために利用させて頂くことがありますが、それ以外に使用することはありません。