

経営者限定

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

# 第30回顧客爆大セミナー 『実践編』

ユーザーが語る真実！情報提供型営業実践、活用事例

ビジョンコーチングの達人



FPエデュケーション  
代表取締役社長 今村 嘉孝

「経営者のみなさん、こんにちは！  
今村嘉孝です。例えば3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいの？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？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。」

社長の仕事！！ の仕組みづくり



(有)Drほけん  
代表取締役社長 平野 公直

「経営者のみなさん、こんにちは。  
平野公直です。殆んどの業種にあてはまると思いますが、多くの見込み客を見つけ続けていく事にかんがいの「時間とお金」を費やされてませんか？その悩みを解決するひとつの方法を今回のセミナーで見つける事ができました。営業プロセスの仕組み作り＝簡単にする。取入れての効果等、私の率直な意見をお聞き下さい。皆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んでいるユーザー様から生の声をお話していただきます。  
初のパネルディスカッション形式！この機会にぜひ。

【日時】2007年 10月9日(火) 13:30～16:00 (受付開始13:15)

【場所】佐賀市民活動センター(イスクエアビル) 〒840-0801 佐賀市駅前中央1丁目8-32 イスクエアビル3階

【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いただきます。)

【プログラム】

第1部 「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」～今村嘉孝の見込み客開拓手法を公開～

FPエデュケーション 代表取締役社長 今村 嘉孝 <http://yoshitaka-imamura.seesaa.net/>

(プロフィール)ゼネコンにて建設営業を10年経験後、平成10年ソニー生命保険へ転職。7年半のライフプランナーを経て独立。MDRT6回連続登録。入社初日より325週連続契約記録保持者。コーチング話法を営業に取り入れた独自のセールスプロセスを生む。平成17年FPエデュケーション設立 代表として現在に至る。HPC高効率・営業コンサルタントとして全国でセミナー講師・トレーナーとして活動中。九州経済誌「フォーネット」にビジネスコラム掲載

(主な資格)日本ファイナンシャル・プランナーズ協会会員(AFP)、MDRT2004成績資格会員(99～)、トータル・ライフコンサルタント(生命保険協会認定FP)、ソニー・ヒューマンキャピタル認定マネジメントゲームRインストラクター、ブレインズ認定HPCトレーナー・宅建主任者

第2部 「パネルディスカッション 売れるしくみの作り方」～ユーザーから見た営業メール活用法と成功事例～

有限会社 Dr.ほけん 代表取締役社長 平野 公直 <http://www.dr-hoken.com>

(プロフィール)1968年、佐賀県佐賀市出身。住宅メーカー営業8年の経験を経てFPとしての事業展開を志し30歳でサラリーマンを卒業。現在、生損保乗合代理店「Drほけん」(取扱保険会社生保18社・損保15社)・証券業務・住宅ローン事業「(株)オールニュートラル」でワンストップチャンネルを目指し、佐賀エリア中心に4店舗の来店型ショップを運営する。

(主な資格)日本ファイナンシャル・プランナーズ協会会員(AFP)、日本証券業協会(二種証券外務員)、住宅金融普及協会(住宅ローンアドバイザー)

お申し込みは今すぐ [www.e-fp.co.jp](http://www.e-fp.co.jp)

FAXでも受付けています。03-3514-1976

(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://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。

【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】