

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？

セミナー主催 イーエフピー株式会社

第96回 鹿児島

# 顧客爆大セミナー

～ 経営者・営業管理者・会計事務所のためのメール・HPによる頭脳労働の実践～  
これからは『情報提供型営業』で顧客開拓力アップ！

例えば2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、2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。全国約4,300のコンサルティング実績から言える、『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！
- ・デモンストレーション 他

## 参加者特典

**営業の問題点が見えるシート 名探偵 SPR シート進呈**

**増版につく増版！イーエフピー花田著書、基本売するための教科書**



講師 井岡 松司

〔講師略歴〕1996年3月ソニー生命保険株式会社入社。約10年間の在籍中すべてのコンテストに入賞。社長賞8回入賞、連続毎週契約434週(2005年12月15日現在)。最高位エグゼクティブライフプランナー(部長)認定。デンマークにて、教育・医療・福祉・年金制度を学び、2005年12月代理店(株)キーストーンジャパンを設立し代表取締役役に就任。日本ファイナンシャル・プランナーズ協会会員(AFP)国家資格2級ファイナンシャル・プランニング技能士。Million Dollar Round Table(MDR T2006成績資格会員 '98～)連続9回登録。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。SMMS サクセスフル・マネー・マネジメント・セミナー インストラクター。企業での講師経験豊富。信条は‘お客様に喜んで頂くことが私の喜びです’

1. 日 時 2006年11月9日(木)13:30～15:30 (開場13:15～)
2. 会 場 鹿児島市町村自治会館 会議室505号室 〒890-0064 鹿児島市鴨池新町7番4号 tel:099-206-1010  
JR鹿児島中央駅から徒歩で約10分、鹿児島県庁前バス停から徒歩2分
3. 講 師 株式会社キーストーンジャパン 代表取締役 井岡 松司  
(イーエフピー株式会社パートナーズコンサルタント)
4. 定 員 40名(定員になり次第締め切らせていただきます)
5. 受 講 料 無料(事前予約制)
6. 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、イーエフピーパートナーズあるいは、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(e-FP)  
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下さい。

お問合せ・お申込先 〒892-0847 鹿児島市西千石町11-21-2F  
株式会社 キーストーンジャパン  
代表取締役 井岡 松司  
TEL099-219-7758 FAX099-219-7558