

□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？

共催 株式会社ファインステージ
株式会社ベストマネジメント
笠居経営労務事務所

第1回高松開催

顧客爆大セミナー

～実践！営業のフロが教えるセールスのプロセスと情報提供型営業～

■3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいのか？

週5件の契約を挙げる営業と0.5件の契約しか挙げられない営業の差はどこにあるのか？

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、顧客が爆大す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！

★このような方に特にお勧めします

顧客を増やしたいと考えている

- ・経営者
- ・営業管理者(役職者)
- ・個人事業主
- ・会計事務所
- ・営業マン など



講師 寺本 佳史

「経営者のみなさん、こんにちは。寺本 佳史です。大手生命保険会社、損害保険会社を始め、メガバンクや大手住宅メーカー等の多くの顧客を持つイーエスピー株式会社の花田 敬氏の主宰する『チーム★売上アップ研究会認定講師』として同氏の営業ノウハウを伝授いたします。また、講義後に開催する懇親会もカリキュラムの一部となっておりますのでぜひご参加ください。」

花田 敬氏の実績等は <http://m.e-hokenpro.com/>

(プロフィール)

1963年、香川県出身。保険代理店ファインステージの専務取締役として、主に営業部のマーケティング・プロジェクト発案・社員教育を担当。営業マンとしては、主に開業医の先生方を中心に担当させていただき、増患コンサルタントとしても活動中。

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NLP(心理学)を用いたノウハウ」は絶大なる支持を受けている。

1. 日 時 2016年2月17日(水)14:30～16:30(開場 14:15～)
懇親会: 17:30～予算 5,000円程度で当日頂戴いたします(近辺で予定)
2. 会 場 高松市サポート2-1 高松シンボルタワー ホール棟66会議室
3. 講 師 株式会社ファインステージ 専務取締役 寺本 佳史
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 5,000円(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、今すぐ、FAX: 087-885-9290 E-mail: y-teramoto@finestage.jp 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

チーム売上アップ研究会

<http://www.t-salesup.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。

※懇親会: セミナー終了後、懇親会を予定しております。

参加する 参加しない

【お問合せ・お申込先】株式会社ファインステージ 担当: 寺本
高松市円座町1050-1 電話: 0120-920-290

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等で協賛3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。