

前向きで成長意欲旺盛な中小・中堅・ベンチャー企業の経営者の方へ

経営者限定

顧客爆大セミナー

先着20名

売上げを必死に追いかける時代はもうおしまい！売上げを継続的に伸ばす方法とは

属人的な営業に頼るしかないのか？
お客様から自然に問い合わせをいただく仕組みは作れるのか？



講師: 井岡 松司

「経営者のみなさん、こんにちは！
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件の契約が取れる組織的営業部隊をつくる秘訣を伝授します。「売れる仕組み」をつくるのが、「社長の仕事」なんです。」

「儲かる経理の作り方」

「こんにちは、税理士の矢野です。
儲かる会社には秘密があります。利益を増加させるには、利益モデルが必要です。しかし単に利益を増やしても、お金が残らなければ儲けたことにはなりません。儲かる社長のための利益向上の手法をご紹介します。伸ばす経営のヒントになること請け合いです。セミナーを聞いて頂ければ、次の日から実践できる内容です。」



講師: 矢野 敬之

【日時】 10月31日(水) 13:30～16:00 (受付開始13:15～)

【場所】 かごしま県民交流センター 小研修室 第1 〒892-0816 鹿児島市山下町14-50 TEL:099-221-6600

【対象】 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】 10,500円(税込) お申込完了後、お振込みのご案内をさせていただきます。

【申込】 FAXにてお申し込み下さい。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】

第一部 「これからは情報提供型営業で顧客開拓力アップ」～経営者のためのメール・HP活用による頭脳労働の実践～

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

(プロフィール)

【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(MDRT2006成績資格会員'98～)連続9回登録。

第二部 「儲かる経理の作り方」

講師: K・Aパートナーズ税理士法人 代表社員 税理士 矢野 敬之

(プロフィール)

【講師略歴】昭和48年熊本県生まれ。熊本大学法学部卒業。会計事務所勤務を経て平成13年11月独立開業。平成17年1月税理士法人設立。経営に関する小冊子やニュースレターを無料で提供する等、税務会計の枠にとらわれない、お客様視点のサポート体制により幅広い経営者層からの支持を集めている。

執筆活動: 「歯科医院経営」現場からの増患レポート 所属: 南九州税理士会熊本東支部・TKC医業会計システム研究会

先着順です！お申し込みは今すぐ www.e-fp.co.jp
FAXでも受付付けています。03-3514-1976

ふりがな お名前	会社名 役職	
電話	FAX	E-mail

【共催】 イーエフピー株式会社
<http://www.e-fp.co.jp>

株式会社アックスコンサルティング
<http://www.accs-c.co.jp/>

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。
講師とお知り合いの方は、その旨もお伝えください。