

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

## 営業が変わる・会計が変わる顧客爆大セミナー 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

営業のプロが教える！  
自動的な見込客づくりの仕組みと最強交渉術



講師：灌 宗徳

このセミナーでは特に“見込客のボリュームを増やす仕組み”についてお話をさせていただきます。  
また、私が営業の現場で実際に使っている交渉術について、ワークを交えながらみなさんに体験をして頂きたいと思っています。売上げを上げるために絶対に必要な、見込客のボリュームを増やすということ、その後の交渉術の実践的なセミナーです。売上げアップ、営業力アップに関心のある方、お待ちしております。

知らなかったではすまされない！  
キャッシュフロー視点の新減価償却制度



講師：吉村 正浩

こんにちは、税理士の吉村です。  
減価償却制度が改正されたことは、皆さま既にご承知のことと思います。  
個人事業者にとっては、もうすぐ確定申告が始まりますし、また、法人でも多数が、新減価償却制度の元での申告はこれからというところでしょう。  
そこで、キャッシュフローの観点から減価償却制度を考察し、どの方法を選択すればよいのか、リース会計基準等も織り交ぜながら分かり易く解説したいと思います。

【日時】 1月24日(木)13:30～16:00 (受付開始13:15～)

【場所】 大阪商工会議所 地下1F3号会議室(大阪市中央区本町橋2-8 TEL:06-6944-6520)

【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

【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 「超実践！見込客に育てる仕組みと最強交渉術」**

講師：ブルデンシャル生命保険株式会社大阪北支社 灌宗徳

(プロフィール)

1965年生まれ、大阪出身。1985年8月に渡米後、約2年間遊学し、その後商社にて6年半、メーカーで2年、国際航空貨物会社で2年半国内外を問わず営業を経験。2002年9月ヘッドハンティングによりブルデンシャル生命へ転職。現在経営・営業・資産運用・相続・事業承継のコンサルティングを全国にて展開中。紹介営業、セミナー営業に強みをもつ。

**第二部 「知らなかったではすまされない！キャッシュフロー視点の新減価償却制度」**

講師：吉村会計事務所 吉村正浩

(プロフィール)

1962年生まれ。平成2年2月税理士登録。以後、「クライアントとともに自らの事務所も発展する」をモットーに中小企業・個人事業者の経営を支援。税理士登録17年の経験を生かし、税務はもとより、経営指導全般まで中小企業経営者の良き相談相手として絶対的な自信をもつ。裁判所等での公益的業務もこなす万能派。面倒見の良さには定評あり。

先着順です！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

ふりがな お名前	会社名 役職	
電話	FAX	E-mail

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

【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】

イーエフピー株式会社  
〒102-0071 東京都千代田区富士見2-2-5飯田橋メインビル3F  
TEL:03-3514-1975 FAX:03-3514-1976