

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

顧客爆大セミナー 先着20名

営業のプロと経営・労務のプロが教える！攻めと守りの実践

外資系保険会社に伝わる
セールスプロセスとITを活用した見込客獲得法



講師：蔦本敏行さま

例えば2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しっかりと理解し、そのプロセスを簡単にしていくこと。

営業のプロセスといかにしてそのプロセスを簡単にしていくかについてお話させていただきます。売り上げアップ、営業力アップに関心のある方、お待ちしております。

知らなかったでは済まされない！

こんにちは、社労士の遠地です。3月施行予定の労働契約法により、より重要性の増す就業規則について、実際の条文を見ながら企業側の視点で、企業を守るための条項について分かり易くお話しします。

就業規則については分かってそうで、実際には分かっていないもの。強い企業をつくるためにもぜひ押さえておいてください。



講師：遠地謙介さま

【日時】 2月20日(水) 15:00～17:00 (受付開始14:45～)

【場所】 広島商工会議所3階312号室(広島市中区基町5-44)

【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 「外資系保険会社に伝わるセールスプロセスとITを活用した見込客獲得法」

講師：ブルデンシャル生命保険株式会社 広島支社 蔦本 敏行先生

(プロフィール)

広島県信用組合にて約7年間渉外係として地域営業を担当。2001年9月にブルデンシャル生命保険(株)広島支社へ転職、個人保険を中心に活動を始める。税理士、社労士等とパートナーシップを組み法人保険のコンサルティングをする。

また、自身の経験を活かした“ITを営業に絡めた効率的営業の仕組み”についてのセミナーも行う。

【主な資格】ファイナンシャル・プランナー(AFP認定) トータルライフコンサルタント(生命保険協会認定FP)

第二部 株式会社経営労務ブレイン 遠地経営労務法務事務所 社会保険労務士・行政書士 遠地謙介先生

「就業規則で企業を守る！」

～今春施行の労働契約法を踏まえて、役所、従業員から企業を守るには～

(プロフィール)

広島修道大学法学部法律学科卒業後、商社にて営業、総務勤務、その後経営コンサルタント会社に勤め、社会保険労務士事務所勤務を経て、遠地経営労務法務事務所を開設。後に、社会保険労務士4名による経営・労務コンサルタント会社、株式会社経営労務ブレインを設立し代表取締役に就任。広島県内の中堅、中小企業、医療機関の人事・労務管理、社会保険手続、就業規則作成、助成金申請、賃金制度設計、退職金制度改善、給与計算に関するコンサルティングを中心として活動。

携わる企業、従業員がともに発展することをモットーに日々業務に従事する。

先着順です！お申し込みは今すぐ → www.e-hokenpro.com
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

【主催】

イーエフピー株式会社

<http://www.e-hokenpro.com/>

遠地経営労務法務事務所

<http://www.office-onji.com/>

【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