

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

イーエフピー株式会社主催 顧客爆大セミナー

先着20名

セールスパワー強化 + 就業規則作成のポイント

プロが語る！！

経営者のための営業力強化 & 就業規則改善セミナー



第1部:「これからは『情報提供型営業』だ 見込み客開拓手法を公開」



有限会社インヴィート 代表取締役 後藤壮壬先生
(プロフィール)

大学卒業後、証券会社を経て、ナショナル・ネーデルランデン生命保険(現ING生命)に入社、営業マネージャーとして活躍。自らの営業経験から、中立的な立場で顧客の相談に対応できることが大切だと実感し、「誠実さと顧客第一主義」を理念とした営業コンサルティング会社を設立。実践的な提案は顧客からの評価も高い。

- 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？
- 「見込み客」を育てる手法とは？
- 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！

講師 後藤 壮壬さま

■参加者特典(イーエフピー株式会社提供)

①営業の問題点が見えるシート 名探偵SPRシート ②営業メールのすごい活用法(PDF約30ページ)

第2部:「営業力強化を実現する『就業規則作成のポイント』」



河野経営管理労務事務所 所長 河野靖先生
(プロフィール)

大学卒業後、財務コンサルティング会社、マーケティングコンサルティング会社にてコンサルタントとして15年のキャリアを保有。現在は人事・労務コンサルタント、社会保険労務士として活動中。現場に根ざしたコンサルティングは顧客からの信頼も高い。

- 営業マンの残業問題への対応
- 増加する「解雇」トラブルへの対応
- 営業マン強化するための就業規制とは
- 営業マン、従業員との労務トラブルへの対応 等

講師 河野 靖さま

【日 時】 2008年 6月4日(水) 13:30～16:00 (受付開始13:15～)

【場 所】 イーエフピー株式会社 セミナールーム JR飯田橋駅西口 徒歩5分 Tel 03-3514-1975

【対 象】 限定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】 5,250円(費用は事前振込みとなります。※振込先はメールにてご案内いたします。)

【お申込】 (事前予約制) 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。)

お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

FAXでも受付けています。03-3514-1976

(フリガナ)	会社名	
お名前	役職名	
電話	FAX	E-mail
【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 http://www.e-fp.co.jp ※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。		【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当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、それ以外に使用することはありません。