

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 売り上げアップを考える

先着20名

『顧客爆大セミナー』

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

全国約7,000のコンサルティング経験
に基づく中小企業の落とし穴



イーエフピー株式会社
北村 典久

「こんにちは、イーエフピー株式会社マーケティング部の北村典久です。当日は当社が行なってきた全国約7,000のコンサルティング実績に基づく中小企業の落とし穴というテーマで、今、最も効果的な「顧客獲得の実践ノウハウ」をお伝えしていきます。」
また、イーエフピーが社員の人数を変えずに売上げを3倍にした手法もお伝えしていきます。
当日は楽しみにしております。

紹介+月30件の見込み客
を作り続ける方法



日本リスクコンサルティング
関口 俊介さま

「経営者のみなさん、こんにちは。関口です。多くの見込み客を見つけ続ける事ができたら、なんと素晴らしい事でしょうか？！単純接触効果を応用して、常に毎月30人の見込み客を作り続け、年間120件以上の契約を頂いています。実際にイーエフピー社と実践している私の営業手法をお聞きください。
みなさんとお会いできることを楽しみにしております。」

←上毛新聞(3月23日掲載)

『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！

【日時】2008年8月21日(木)14:30～16:30 (受付開始14:15)

【場所】高崎商工会議所2F 第3会議室 高崎市問屋町2-7-8

【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。)

※セミナー終了後、17:15より懇親会を開催、費用は別途自費となります。下記にチェックをお願いいたします。

【お申込】(事前登録制) 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。)

【プログラム】

第1部 14時30分～「7,000のコンサルティング経験から見えてきた中小企業の落とし穴」

イーエフピー株式会社 マーケティング部 北村 典久

(プロフィール)

1984年生まれ、長野県出身、近畿大学卒業。5歳の頃からスキー競技を行い、全国大会や海外遠征などを経験。たくさんの方からご支援を頂き、現在は東京都内・東北方面にて100社/人以上の方々へ営業のお手伝いを行なう。

第2部 15時00分～「紹介+月30件の見込み客を作り続ける方法」

日本リスクコンサルティング有限会社 代表取締役 関口 俊介先生

(プロフィール)

1959年、群馬県出身。北関東屈指の生命保険プロ代理店、日本リスクコンサルティングの社長。国産車、輸入車ディーラーを経て生命保険業界へ。企業経営者、個人事業主の方々を中心に、継続的な情報提供により「お客様から相談される仕組み」を実践。保険以外の相談もできる生涯のパートナーとして、お客様からの信頼も厚い。高崎商工会議所会員

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
懇親会参加の有無 <input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 参加しない (費用については当日いただきます)		
【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 http://www.e-fp.co.jp Tel:03-3514-1975 Fax:03-3514-1976 ※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。		【お問合せ・お申し込み先】 セミナーに関するお問い合わせ、お申し込みはイーエフピー株式会社までお願い致します。「8月21日(木)開催セミナー」とお伝えください。 講師「関口俊介先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当社イーエフピー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。