

今だからこそ！逆風を吹き飛ばす成長意欲旺盛な中小企業の経営者の方限定

イーエフピー株式会社主催 顧客爆大セミナー

12月18日(金)

社長の仕事！売上拡大につながる仕組みづくり

先着30名

貴社の営業の「改革アクセル！」と「ネガティブブレーキ」が両方つかめる！！

このような方、ぜひ、ご参加ください

- 気合と根性だけで売上を3倍にあげられると思っている。
- 売上を3倍にあげるための仕組み作りを知りたい。
- 売れる営業と売れない営業の差はどこにあるのか知りたい。
- ご無沙汰しているのに相手から連絡をもらえる方法を知りたい。
- できない営業でも自然にアポが取れてしまう方法を知りたい。
- どうしたら営業が簡単に成果ができるようになるのかを知りたい。
- 何が現場スタッフの心のブレーキになっているのか知りたい。



「売れる仕組み」をつくるのが、『社長の仕事』です！

第一部 顧客爆大セミナー

「超実践 営業のプロが教える売上アップの仕組みづくり」

講師：株式会社コントリビューション 代表取締役 田口 光先生

第二部 「『あ、そこが！』企業のブレーキを探し出せ！」

講師：株式会社トリニティーコンサルティング 代表取締役 四元 圭先生



1972年生まれ。愛知県出身。東海銀行(現三菱東京UFJ銀行)にて約10年間、中小企業向け融資・営業部門を担当。カンパニー長表彰など連続受賞。2004年、ヘッドハンティングにより東京海上日動あんしん生命へ。中小企業向けのコンサルティング営業で新人賞・社長杯・M DRTなどコンテストを総ナメ。真のベストプランを提供したい思いから2007年8月株コントリビューションを設立、代表取締役に就任。現在は営業コンサル、生損保取扱は40社以上。年間100日講演。

講師：田口 光さま



1976年生まれ。愛知県出身。不動産金融の世界から経営コンサルタントに。営業分野のコンサルティングをメインに、上場企業から個人経営まで150社を超えるコンサルティング実績を持つ。現場スタッフの心のブレーキを解消するコンサルティング手法が高い支持を得ている。2006年3月法人化。株式会社トリニティーコンサルティング、トリニティーインベスト代表取締役。大学時代はアメリカンフットボールで日本一を経験。

講師：四元 圭さま

【超豪華特典】 イーエフピーが中小企業の経営者・営業マン向けに実施し大好評だった

【売る営業の仕組み】研修で使用したテキスト(107ページ)をプレゼント！

非売品

おひとり 35,000円相当の品!!

開催要領

- 【日時】 2009年12月18日(金) 13:00～15:00 (受付開始12:45)
- 【会場】 東京八重洲ホール 701会議室
東京都中央区日本橋3-4-13新第一ビル TEL 03-3201-3631 JR「東京」駅八重洲中央口より徒歩約3分
地図はこちら→<http://www.yaesuhall.co.jp/map.htm>
- 【定員】 30名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)
- 【費用】 5,250円(事前振込みとなります)

先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://m.e-hokenpro.com/>
FAXでも受付付けています。050-3588-4261

(フリガナ) お名前	会社名 役職名
電話	FAX
	E-mail

【セミナー主催・お申込先】

イーエフピー株式会社

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

※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、お申込はイーエフピー株式会社までお願い致します。
「12月18日(金)開催セミナー」とお伝えください。
講師「田口光先生」「四元圭先生」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。