

第361回

社長の仕事！売上拡大につながる仕組みづくり

先着20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

- 「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。
- 一度の〇〇〇〇を無駄にしない仕組みづくりに興味がある。
- くちベタ・経験のない営業マンほどがイキイキとする営業組織を創りたい。
- 泥沼の同業との価格競争から抜け出したい。
- 何が現場スタッフの心のブレーキになっているか知りたい。
- 社員が指示通りの動きをしない。
- 社内に激しく刺激を求めている・・・ など



第一部 顧客爆大セミナー
「理屈抜き！売らずに売れる・・・超実践の仕組みづくり」
株式会社コントリビューション 代表取締役 田口 光 先生



講師：田口 光

1972年生まれ。愛知県出身。幼少期は何をしてもうまくいかず。スポーツで鍛え人生が開花。大学卒業後、東海銀行(現三菱東京UFJ銀行)に入社。約10年間、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で東京海上日動あんしん生命へ。社長賞など全てのコンテストを総ナメ。2007年8月(株)コントリビューションを設立し現在に至る。趣味は「契約」。年間100日講演と数十社のコンサル。東海地区No.1の営業コンサルを目指す。

第二部 特別セッション
「『あ、そこが！』企業のブレーキを探し出せ！」
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



講師：四元 圭

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。

【超豪華特典】 営業を科学する！ 『SPR (セールス・プロセス・リエンジニアリング) シート』
更に！ 売上が必ず上がる！ 「マル秘シート」 を進呈いたします

非売品

開催要領

- 【日 時】 2010年5月18日(火) 14:00～17:00 (受付開始13:45) (事前予約制)
- 【会 場】 T's 銀座 8C (8階) 東京都中央区銀座5-5-14 GINZA GATES 8F~11F TEL 03-5457-7881
<http://www.tsrental.jp/location/ginza/map.html> 各線銀座駅「B7・B5」出口より徒歩1分
- 【定 員】 20名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)
- 【費 用】 6,300円(事前振込みとなります) ※セミナー終了後、近隣にて懇親会有り(費用は実費を別途支払い)

先着順です！お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

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】

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】

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。
「5月18日(火)開催セミナー」とお伝えください。
講師 田口先生、四元先生のお知り合いの方はその旨お伝え下さい。