

主催:イーエフピー株式会社

第389回

顧客爆大セミナー(実践編)

<先着20名限定>

導入実績7,000社以上!

(「本気」の方以外は参加しないでください・・・)

このような方に特にお勧めです

- 「売れる営業」と「売れない営業」の差はどこにあるのか?
- 一度の〇〇〇〇を無駄にしない仕組みづくりは?
- 自分(社長)だから売れるのか?社員には無理なのか?
- 社員の資質に頼らない営業組織を創りたい。
- 秘密のキーワード 〇〇とは?
- 有効なアライアンス(他社提携)とは? など

「売れる仕組」
をつくるのが、
『社長の仕事』
です!

詳しくはお尋ねください・・・

(講師はなんと・・・)「朝6時30分からのビジネス交流会」タイアップ企画!

第一部

『速効的に顧客を増やす「データベース構築と活用法」
有限会社井浪 代表取締役 井浪 啓之先生



1973年、静岡出身の名古屋育ち。大学では農学部でバイオを専攻。卒業後、専門であるバイオ研究を活かすべく、種苗メーカーに就職。基本の店舗販売から経験する。後に父の体調がすぐれなかったこともあり、家業であった保険業界へ転じる。2004年有限会社井浪を設立、代表に就任。趣味は「(あらゆる)勉強」。マーケットは個人及び法人、特に医療系介護業界に特に強み。名古屋商工会議所、名古屋北法人会会員。

講師:井浪 啓之先生

第二部

『「売らずに売れる」組織的営業部隊のつくり方』
株式会社トリニティーコンサルティング 専務取締役 田口 光先生



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)トリニティーコンサルティングに合流、専務取締役に就任し現在に至る。趣味は「契約」。年間100日講演と数十社のコンサル。

講師:田口 光先生

【参加特典】 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9月8日(水) 13:45受付開始 セミナー14:00~17:00 (※事前予約制)
- 【会場】 愛知県産業労働センター(ウインクあいち) 1210会議室(12階)
名古屋市中村区名駅4丁目4-38 TEL 052-571-6131 <http://www.winc-aichi.jp/>
- 【定員】 25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) ※終了後17:15より、会場を移して懇親会を予定しています(費用は別途実費にて)。

先着順です!お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp
FAXでも受付けています。050-3588-4261

(フリガナ) 会社名 <懇親会>生のハナシ続出の第三部が懇親会です!
お名前 役職名 □参加する □当日考える □参加しない

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。
「9月8日(水)開催セミナー」とお伝えください。

講師 井浪先生・田口先生のお知り合いの方はその旨お伝え下さい。