

# 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

営業のプロと事業承継のプロの共催セミナー 先着20名

## 営業が変わる・会社が変わる・そして売上が変わる顧客爆大セミナー 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

「たった1時間でわかる事業承継のマル秘テクニック」  
～潰れかけた会社が復活した事業承継徹底活用法～

実践！営業のプロが教えるセールスプロセス  
と情報提供型営業



宮本行政書士事務所  
代表 宮本 秀一さま

「はじめまして、行政書士の宮本秀一です。」

最近多い「事業承継」の話分かりやすく、事例を元に解説いたします。

決して難しい話ではありませんが「知る」と「知らない」とでは大違いです。是非この機会と一緒に考えましょう。

例えば、3倍の売上げを上げるためにはどうしたらいいのか？週5件の契約が預かれる営業と、1件の契約しか預かれない営業の差はどこにあるのか？一つの答えは、**営業のプロセス(しくみ)を簡単**にすることです。“簡単に”する＝このセミナーでは、情報提供型営業により、3倍の売上げを上げられる**組織的営業部隊**をつくる秘訣を伝授します。『売れるしくみ』を作るのが『社長の仕事』！



プルデンシャル生命保険(株)  
工藤 誠司さま

【日時】2010年10月13日(水)14:15～17:00 (受付開始14:05)

【場所】東京都渋谷区代々木3-23-4 クローバー西新宿(801) TEL 03-5457-7881

JR山手線 新宿駅「南口」より徒歩7分、大江戸線 新宿駅「6番」出口より徒歩3分

地図 [http://www.tsrental.jp/location/w\\_shinjuku/map.html](http://www.tsrental.jp/location/w_shinjuku/map.html)

【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(事前予約制)※受講料は事前振込みとなります。お振込先は受付け完了時にメールにてご案内いたします。

### 【プログラム】

#### 第一部 「これからは情報提供型営業で顧客開拓力アップ」 経営者のためのメール・HP活用による頭脳労働の実践 プルデンシャル生命保険株式会社 さいたま支社 工藤 誠司 先生

(プロフィール) 1966年生まれ(ひのえうま)。青森県八戸市出身。大手通信会社にてシステムエンジニアとして7年半務め、ヘッドハンティングが多いプルデンシャル生命保険に自ら転職。営業経験もなく、まったくの畑違いに苦戦するも、東北人らしさと、ITを営業に絡めた効率的営業の仕組みをもとに、多くの個人保険を中心に経営者や資産家にも直接丁寧なコンサルティングを行う。会計事務所セミナー、FPセミナー、ライフプランセミナー、営業マンセミナーなど多数開催。

#### 第二部 「たった1時間でわかる事業承継のマル秘テクニック」～潰れかけた会社が復活した事業承継徹底活用法～

##### 宮本行政書士事務所 代表 宮本 秀一 先生

(プロフィール) 行政書士・同族会社事業承継コンサルタントとして、会社設立、建設業許可に代表される許認可手続、同族会社の事業承継相談などを手がける。‘町工場’を経営する両親の元に生まれ、町工場の悲哀を垣間見る。大学卒業後は大企業、中堅企業の両勤務経験を通じて、国際的大企業の最先端プロダクトの重要なパーツであっても、実はその多くが中小企業の技術の集約によって支えられているという現実を目の当たりにする。その経験を通じ、“ベンチャーの育成なくして中小企業なし” “中小企業の成長なくして大企業の発展なし” ひいては“大企業の発展なくして日本国の再生なし”をモットーに、起業家ために『元気な会社をたくさん創って再び日本を元気にしたい』という想いから行政書士開業を決意しました。

お申し込みは今すぐ → <http://ow.ly/2vzv>

FAXでも受付けています。050-3588-4261

(フリガナ)

会社名

お名前

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://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。