

前向きで成長意欲旺盛な経営者・個人事業主の方へ

イーエフピー株式会社主催 第395回秋の記念顧客爆大セミナー

10月14日(木)
東京国際フォーラム

それは社長の仕事！ 売上拡大につながるしくみ作り

先着80名

このような方、ぜひ、ご参加ください

- クチコミやデータベースなんて関係ない。営業は気合と根性だと思っている方。
- 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は？
- 本当に有効なアライアンス(提携)とは？
- どんな企業でも「必ず持つて見えない資産」の活用方法
- 社員の資質に頼らない営業組織を創りたい



「売れる仕組み」
をつくるのが、
『社長の仕事』
です！

第1部 全国10万人の女性会員を抱えるオンリーワン企業
『お客様がクチコミで100倍増える!!』
講師：(株)ハー・ストーリー 代表取締役社長 日野 佳恵子氏



講師：日野 佳恵子氏

島根県出身。タウン誌編集長、広告代理店プランナーを経て、90年に同僚と主婦マーケティング&コンサルティング会社を設立。社名の『ハー・ストーリー』は、男の人生のhistoryに対し女の人生herstoryの意。女性を組織化し、企業の事業発展に活かすパイオニアとしても知られ、『クチコミコミュニティ(R)・マーケティング』という独自のビジネスモデルを確立した。2010年、ソーシャルメディア『暮らしの根っこ』を立ち上げ、生活者と企業の対話サイトという新しいサービスが話題となっている。

<http://www.kurashi-no-necco.jp/>

第2部 大学で「営業を教えて欲しい」と頼まれた
『速効的に顧客を増やす』データベース構築と活用法』
講師：イーエフピー(株) 代表取締役社長 花田 敬



講師：花田 敬

1960年大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエフピーの社長。どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大な支持を受けている。著書は共著を含め計6冊。最新刊は『売れる営業の基本』(Amazonキャンペーン総合2位)。関東学園大学 非常勤講師 『営業手法実践』

<http://www.e-fp.co.jp/>

第3部 『スペシャル対談+Q&A』 コーディネーター：(株)ヤスカワ 代表取締役社長 安川 政彦氏

ご参加の皆さまから当日いただく2人の講師への質問を安川氏が代表して2人に質問！
コーディネーター：(株)ヤスカワ 代表取締役社長 安川 政彦氏 <http://www.yasukawa-inc.jp/>

- 【日 時】 2010年10月14日(木) 14:30~18:00 (受付開始14:15)
- 【会 場】 東京国際フォーラム G510 東京都千代田区丸の内3丁目5番1号
TEL 03-5221-9000 地図⇒ <http://www.t-i-forum.co.jp/function/map/>
- 【対 象】 中小・中堅企業の経営者や営業管理職または個人事業主の方
- 【定 員】 80名 (先着順・事前予約制)
- 【費 用】 15,750円(懇親会込) または 10,500円 (セミナーのみ) ※どちらも事前振込
- 【申 込】 WEB・FAX・メールにてお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。

開催要領

先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://ow.ly/2vzv>
FAXでも受付付けています。050-3588-4261

ふりがな	会社名	
お名前	役職	
電話	FAX	E-mail
懇親会参加の有無	<input type="checkbox"/> 参加する (15,750円)	<input type="checkbox"/> 参加しない (10,500円)
【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。 「10月14日(木)開催セミナー」とお伝えください。	

※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。