

主催:イーエフピー株式会社

第402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オススメです

- 「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

「売れる仕組み」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・・・) 本ペアで初開催! 草肉(そうにく)系講師軍 結成記念!!

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』
アリコジャパン キャリアコンサルタント 高橋 直樹先生



講師:高橋 直樹先生

1977年、愛知県出身。2001年アメリカにてビジネス留学を経験。動物用医薬品卸の会社にて3年間営業をした後、2006年アリコジャパンに入社。お客様と共に成長することをモットーにして、個人保険を中心に経営者や資産家にもリスクコンサルティングを行い、高い信頼を得ている。会社の表彰制度であるTOPクラブや年金表彰など入賞多数。主な資格 トータルライフコンサルタント(生命保険協会認定FP)、2級ファイナンシャル・プランニング技能士

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



講師: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フルコミッションの生保営業へ。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日講演と毎月十数社のコンサル。

【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12月2日(木) 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) 1307特別会議室(13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】 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) ※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) お名前 会社名 役職名 <懇親会>生のハナシ続出の第三部が懇親会です!
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。
「12月2日(木)開催セミナー」とお伝えください。
講師 高橋先生・田口先生のお知り合いの方はその旨お伝え下さい。