

イーエフピー株式会社主催セミナー

先着25名

2月3日  
東京開催

第405回 顧客爆大セミナー『実践編』  
実践者によるスグに使える見込客開拓手法

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



イーエフピー株式会社  
代表取締役社長 花田 敬

「経営者のみなさん、こんにちは！  
営業コンサルタントの花田敬です。例えば  
売上をあげるためにはどうしたらいいの？  
契約が取れる営業とできない営業の差は  
どこにあるの？一つの答えは営業のプロ  
セスを簡単にすることです。このセミナーで  
は、情報提供型営業により、売上を上げ  
られる、多くの契約が取れる組織的営業  
部隊をつくる秘訣を伝授します。全国約  
7,000のコンサルティング経験から『情報提  
供型営業』で売上げアップ！お楽しみ  
に。」

名刺交換からはじまるマーケットの創造



有限会社オフィスエム・エー  
代表取締役 川和田 真彦先生

「企業経営者の皆さん、こんにちは！  
有限会社オフィスエム・エーの川和田真彦  
です。  
突然ですが、どの様な商売でも見込み客  
を、数多く見つけ続ける事が可能な方法が  
あるとしたら、いかがですか？  
単純接触効果を応用して、毎月見込み  
客を作り続け、ご契約に繋がっております。  
このノウハウをお話しさせていただきます。  
では、皆さまとお会いできる事を、心待ちし  
ております。」

実際に売上創造に取り組む実践者である営業のプロから  
生の声を話していただきます。この機会にぜひご参加下さい。

【日時】2011年2月3日(木) 14:00～17:00(受付開始13:45)

【場所】タワーホール船堀 406会議室 ※都営新宿線船堀徒歩1分

TEL03-5676-2211 <http://www.towerhall.jp/>

【対象】限定25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(費用は事前振込みとなります。※振込先はメールにてご案内いたします。)

【お申込】(事前登録制 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。)

※終了後懇親会を予定しております。

【プログラム】

第1部 『「速効的に顧客を増やす」データベース構築と活用法』

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 <http://www.e-fp.co.jp/>

(プロフィール)

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」は絶大なる支持を受けている。著書は共著を含め計6冊。

関東学園大学 非常勤講師 『営業手法実践』

著書 左:基本「売るための教科書」中経出版→

右:「売れる営業」の基本 アニモ出版→



第2部 「営業のプロが教える情報提供型営業実践とセールスプロセス」

有限会社オフィスエム・エー 代表取締役 川和田 真彦先生

(プロフィール)

1961年東京都出身。1978年私立修徳高校を卒業。大手百貨店、大手証券会社勤務後、住友海上火災保険代理店研修生となり初めて営業の世界に入る。研修生として卒業できるのがわずか数%の世界でトップの実績を残し2002年に独立法人化。生命保険損害保険はもとより投資信託を取扱企業・個人のライフプランニングを手掛ける。現在では中小企業の営業コンサルタントとしても活躍。

<http://www.officema.net>

お申し込みは今すぐ → <http://www.e-fp.co.jp/>

FAXでも受付けています。050-3588-4261

お名前		会社名	
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 <a href="http://www.e-fp.co.jp/">http://www.e-fp.co.jp/</a> セミナーに関するお問合せ、お申込はイーエフピー株式会社 までお願い致します。「2月3日(木)開催セミナー」とお伝えく ださい。講師「川和田先生」のお知り合いの方は、その旨も お伝えください。		懇親会 セミナー終了後、懇親会を予定しています。 <input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 参加しない ※費用については当日頂戴いたします。	