

顧客開拓力を驚異的にアップさせる方法とは？

先着25名限定

草食系営業でも、クレバーな仕組み・工夫次第で売上UPを実現！

このような方、ぜひ、ご参加下さい！

- どうしたら、もっと簡単に成果が挙げられるようになるかを突き詰めたい！
- 1度の名刺交換でも無駄にせず売上に貢献できる方法が知りたい！
- 売り込み営業はイヤ！でも顧客増・売上UPは必ず実現したい！
- とにかく営業社員の生産性を大きく引き上げたい！
- 営業が苦手でも工夫次第で、売れてしまう秘訣を知りたい！

「売れる仕組み」
をつくるのが、
『社長の仕事』
です！

■その内容のほんの一部を紹介します・・・

- ★ セールスしなくても、お客様から『お願いされる』スキーム
- ★ 机に眠っている名刺を見込客に変えてしまう方法
- ★ トップ営業マンのマーケティングの仕組み・営業ノウハウ

★下記の方に特にお勧めします

- 顧客を増やしたいと考えている
- ・経営者
 - ・営業管理者（役職者）
 - ・個人事業主
 - ・独立系士業
 - ・営業マン など

（講師プロフィール）

埼玉県出身、1968年生まれ。青山学院大学卒業後、国内損害保険会社、外資系生命保険会社等勤務を経て、現職に就任。

この間、企業開拓・営業管理・紹介連鎖によるセールス・営業職育成などで、各部門連続表彰。卓越したスキル等を公開・収録したCD・DVDゼミナール（シリーズ合計8本）は、大きな反響を得ている。MDRT会員を経て、2007年よりAllAboutプロフィール認定保険アドバイザーとなる。この間、全国よりセカンドオピニオンなど多数要請あり。

現在は、専門の企業の財務分野のみならず中小企業などの営業コンサルタントとしても活躍。FP技能士・トータルライフコンサルタント



講師：大関 浩伸 氏

会社HP <http://www.fourtrust.co.jp/>

開催要領

【日 時】 2011年2月22日（火） 15:30～17:30（受付開始15:15・事前予約制） **終了後懇親会あり**

【会 場】 貸会議室プラザ（ルノアール・ニュー八重洲北口店）

東京都中央区八重洲1-7-4矢満登ビル3F TEL:03-3274-7788 東京駅八重洲口から徒歩2分
地図はこちら→<http://www.ginza-renoir.co.jp/myspace/puraza089.htm>

【定 員】 25名（先着順につき、満席の場合はご容赦下さい）

【費 用】 5,250円（懇親会費用込。事前振込みとなります）

先着順です！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

（フリガナ）
お名前

会社名
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。

お申込み時、講師「大関 浩伸 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> ※ご参加されない場合も費用は同じです
参加する 参加しない