

主催：イーエフピー株式会社

第418回

顧客爆大セミナー(超！実践編)

<先着20名限定>

コンサル実績7,000社以上！

(「本気」の方限定！)

このような方に特にお勧めです

- ☑ 「売り込まずに売れる」営業のプロセスが知りたい！
- ☑ 一度の名刺交換を無駄にしない仕組みづくりに興味がある。
- ☑ 社員の資質に頼らない営業組織を創りたい！
- ☑ 不況下に業績を伸ばしている企業の秘密を知りたい！
- ☑ 借金の返済に縛られずに事業展開をしたい！
- ☑ 会社を給与に見合った利益獲得を目指すプロ集団にしたい！ etc...

「売れる仕組み」
をつくるのが、
『社長の仕事』
です！

提唱する「草肉系」営業とは？笑いあり、涙あり、「実践者生の声」パネルディスカッションあり。

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』
有限会社井浪 代表取締役 井浪 啓之先生



1973年、静岡出身の名古屋育ち。大学では農学部でバイオを専攻。卒業後、専門であるバイオ研究を活かすべく、種苗メーカーに就職。基本の店舗販売から経験する。後に父の体調がすぐれなかったこともあり、家業であった保険業界へ転じる。2004年有限会社井浪を設立、代表に就任。趣味は「(あらゆる)勉強」。マーケットは個人及び法人、特に医療系介護業界に特に強み。名古屋商工会議所、名古屋北法人会会員。

講師：井浪 啓之先生

第3部

『2011年からの中小企業利益戦略』
株式会社トリニティーコンサルティング シニアコンサルタント 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㈱トリニティーコンサルティングに合流、シニアコンサルタント(専務取締役)に就任。趣味は「契約」。年間100日講演と数十社のコンサル。

講師：田口 光先生

田口光オフィシャルBlog
<http://ameblo.jp/contribute555/>

【第2部】 科学的営業の実践！ 実践者生の声のパネルディスカッション

東海エリアで活躍する「営業のプロ達」の秘伝紹介！！(予定時間30分)

本邦
初公開！

開催要領

【日 時】 2011年3月8日(火) 14:45受付開始 セミナー15:00～18:00 (※事前予約制)

【会 場】 名古屋会議室「丸の内」店 2F 名古屋市中区丸の内三丁目21-25 清風ビル2階

【定 員】 20名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)

【費 用】 5,250円(事前振込みとなります) ※終了後18:30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四部が懇親会です！
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。
「3月8日(火)開催セミナー」とお伝えください。

講師 井浪先生・田口先生のお知り合いの方はその旨お伝え下さい。