

イーエフピー株式会社主催 第424回 顧客爆大セミナー

「売上げを3倍にする仕組みづくり」とは？

このような経営者の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...

4/8 (金)
先着20名
限定

お申込みは今すぐ
Web または FAXで！

■第1部 営業が苦手でも大丈夫！
『売り込まずに売れる』営業の仕組みづくり

株式会社JADプリズム(ほけん情報館)
代表取締役 鈴木 健 先生



例えば3倍の売上げを上げるにはどうしたらいいの？ どうすれば自然と「見込み客」が集まり、優良顧客がドンドン増えるのか？ 影も形もない生命保険という商品を販売し、継続的に成績をあげている営業マンが実践している『情報提供型営業』にその秘密があります。『その人だからできるのでは？』ではなく、今すぐ、簡単に実践できる『営業の仕組みづくり』大公開です！

<講師プロフィール>

1978年生まれ、千葉県出身。自動車業界から営業経験ゼロで保険業界へ転身。2004年、あいおい損害保険株式会社に入社。研修生として5年間在籍。非常に厳しい時代に研修生卒業率数%の中、高校野球で養った精神力でトップクラスの成績で卒業。その後2009年に独立。株式会社JADプリズム代表取締役。保険営業マンとして数多くの経営者や資産家に対するリスクコンサルティングを実践。現在は、また営業コンサルタントやセミナー講師としても活躍中。

オフィシャルブログ <http://ameblo.jp/szkk8000/>
facebook <http://www.facebook.com/ke.suzuki>

■第2部 リーマンショック後の
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
代表取締役 四元 圭 先生



高度経済成長期、日本の企業は7割が黒字企業でした。バブル崩壊後、日本の企業は7割が赤字になりました。リーマンショック後の日本企業は・・・。

しかし、不況だからそこ自社の「あり方」を見直し、収益体制を確立した企業もたくさんあります。今回はそのエッセンスを事例を交えてわかりやすくお伝えいたします。

<講師プロフィール>

1976年生まれ。愛知県出身。不動産金融の世界から経営コンサルタントに。営業分野・事業再生分野のコンサルティングをメインに、上場企業から個人経営まで150社を超えるコンサルティング実績を持つ。現場スタッフの心のブレーキを解消するコンサルティング手法が高い支持を得ている。2006年3月法人化。株式会社トリニティーコンサルティング代表取締役。2010年11月東京オフィス開設。大学時代はアメリカンフットボールで日本一を経験。

四元圭オフィシャルBlog <http://ameblo.jp/yotsumoto-trinity/>

【日 時】2011年4月8日(金) 14:00~17:00 (受付開始13:45) ※事前予約制

【会 場】サンプラザ市原10F研修室(JR内房線五井駅直結しております) <http://homepage2.nifty.com/sunplaza/index.htm>
千葉県市原市五井中央西1丁目1番地25

【定 員】20名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)

※終了後は17:30より会場移して懇親会を予定しています
(費用は実費を当日頂戴いたします)

【費 用】5,250円(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) 会社名 <懇親会>
お名前 役職名 □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
東京都中央区日本橋堀留町1-7-7
MID日本橋堀留町ビル7F
TEL:03-5651-9670 <http://www.e-fp.co.jp/>

【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。
「4月8日(金)開催セミナー」とお伝えください。
講師「鈴木先生」「四元先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。