

イーエフピー株式会社主催セミナー

先着25名

4月23日
東京開催

第421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

『プロが教える情報提供型営業』

「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。」



有限会社オフィス エム・エー
代表取締役 川和田 真彦先生

『2011年からの中小企業利益戦略』

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、不況だからこそ自社の「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分かりやすくお
伝えいたします。



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

実際に売上創造に取り組む実践者であるコンサルティングのプロから
生の声を話していただきます。
ご希望の多かった土曜日のセミナーです。この機会にぜひご参加下さい。

【日時】2011年4月23日(土) 13:30～16:00(受付開始13:15)

【場所】タワーホール船堀 302会議室

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

【対象】限定25名 中堅企業経営者・幹部の方個人事業主方限定です。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。)

【プログラム】※終了後懇親会を予定しております。上記費用は懇親会費込です。

第1部 『プロが教える情報提供型営業』

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>

第2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 代表取締役 四元 圭先生

(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。

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
お名前	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/>
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。「4月23日(土)開催セミナー」とお伝え
ください。講師「川和田先生」「四元先生」のお知り合いの方
は、その旨もお伝えください。

懇親会

セミナー終了後、懇親会を予定しています。

参加する 参加しない

※費用については当日頂戴いたします。