

# 顧客開拓を真剣に考えている意欲的な経営者の方へ

イーエフピー株式会社セミナー

先着30名

10月18日  
静岡開催

## 第435回 顧客爆大セミナー『実践編』

### 実践者による生の情報提供型営業活用事例

例えば3倍の売上げを上げるにはどうしたらいいのか？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



株式会社ベストプランニングオフィス  
代表取締役 蟹江 達由 先生

ネット社会になり経済的には国境のないグローバル経済が浸透する中で、まだまだ日本の金融業界は閉鎖的です。国債の9割が国内にとどまり、リスク分散としての海外投資は「よくわからない」の言葉で躊躇してしまいます。資産運用・資産形成の際のリスクヘッジ手法として、海外での運用のノウハウを皆さんと共有します。



ブレインズ・リスクヘッジコンサルタント  
代表 安部 晶仁 先生

**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10月18日(火) 13:30～16:30(受付開始13:15)

【場所】あざれあ 第1会議室 <http://azarea.pref.shizuoka.jp/access.html/>

静岡県静岡市駿河区馬淵1丁目17番1号 TEL 054-255-8440

【対象】限定30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。)

※セミナー終了後、懇親会17:00～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』

株式会社ベストプランニングオフィス

代表取締役 蟹江 達由 先生 <http://www.e-hoken.com/hp/bestplan/index.html>

(プロフィール) 1964年大阪府高槻市出身。亜細亜大学卒業後、商社にて10年間営業の基礎を叩き込まれ、たまたま静岡支店へ転勤。その後、再度転勤辞令が出るがどうしても好きになった静岡を離れたくなく経営者になることを決意し、東京海上へ代理店研修生として入社。保険の素晴らしさを実感し、ベストプランニングオフィスとして独立。ITを絡めた効率的営業の仕組みを元に、数多くの法人のコンサルティングを行う。

日本プロスピーカー協会スピーカー

#### 第2部 『海外での資産運用のご案内』

ブレインズ・リスクヘッジコンサルタント

代表 安部 晶仁 先生

(プロフィール) 1958年東京都生まれ。東京建築専門学校卒業後、建築設計・現場を経て、建築+IT業界でCADシステム分析・設計を行う。

バブル崩壊後独立し、ガーデニングや内装設計と輸入業を起業。貿易やアナリストとしての経験を生かして、金融業界に転身する。

東京海上(現・東京海上日動火災)研修生を経て保険代理業で独立。保険の枠組みにとらわれないリスクヘッジコンサルタントとして、主にファイナンシャルの視点から、「困った」を「良かった」に運動を展開中。

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】

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。講師「蟹江先生・安部先生」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(4,000円程度を予定)については当日頂戴いたします。