

# イーエフピー株式会社主催 第436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」営業のプロセスを知りたい！
- ☑ 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...

## ■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

イーエフピー株式会社  
代表取締役社長 花田敬



経営者のみなさん、こんにちは！  
花田敬です。例えば3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいのか？週5件の契約が取れる営業と0.5件の契約しか取れない営業の差はどこにあるのか？一つの答えは営業のプロセスを簡単にすることです。“簡単にする＝？”このセミナーでは、情報提供型営業により、3倍の売上を上げられる、週5件の契約が取れる組織的営業部隊をつくる秘訣を伝授します。全国約5,000のコンサルティング経験から「情報提供型営業」で売上げアップ！お楽しみに。」

### <講師プロフィール>

1960年、大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエフピーの社長。どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大な支持を受けている。関東学園大学非常勤講師。

\* 著書 基本「売るための教科書」中経出版→

Blog <http://blog.goo.ne.jp/e-fp/>



この本の内容は、まさに私が考えていたこと！  
2007年10月 全文明社 発売

## ■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  
シニアコンサルタント 田口 光先生



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わかりやすくお伝えいたします。

### <講師プロフィール>

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(株)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。

Blog <http://ameblo.jp/contribute555/>

【日 時】 2011年10月20日(木) 13:30～17:00 (受付開始13:15) ※事前予約制

【会 場】 姫路商工会議所 602会議室 Map <http://www.himeji-cci.or.jp/guidemap.php>  
兵庫県姫路市下寺町43 TEL:079-222-6001

【定 員】 50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でも受付しています。050-3588-4261

(フリガナ) お名前 会社名 役職名 <懇親会> 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/>