

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

12月7日
静岡開催

第438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？』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

企業においてもフェイスブックの活用で、売上げアップや見込み客、ファン作りが出来るようになってきました。フェイスブックの活用を皆様に知って頂き、どのように企業活動に盛り込んで行けるかを感じて頂ければと思います。フェイスブックの活用は今や経営者 & 管理職として知っておきたい情報の1つかと思えます。



株式会社エスクリエイト
石川 雅章 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12月7日(水) 13:30~16:30(受付開始13:15)

【場所】あざれあ 第2研究室 <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17:30~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大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 『フェイスブックを活用した企業マーケティング』

株式会社エスクリエイト

石川 雅章 先生

(プロフィール) 1972年静岡市生まれ。東海大学工学部卒業。印刷機材総合商社入社。400社の印刷会社を訪問し、3年で、3倍の売上げを達成。実家である石川印刷株式会社(現エスクリエイト)入社後住友3Mスコッチプリントシステムを導入し新事業部を設立。H18年に株式会社エスクリエイトに商号変更し代表取締役に就任。H20年自分で更新できるホームページ「クリエイイトブログ」を開発販売売上げを1.5倍に引き上げる。

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)

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・石川先生」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。