

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

4月4日
静岡開催

第441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

経営理念 『究極の信頼づくり・笑顔づくり』

私たちはソフトウェア技術を通じて、全社員が一丸となって”革新(甘えない)、創造(真似ない)、挑戦(満足しない)”の志で真摯に仕事に取り組み、生きがいのある職場を創り、お客様に真の喜びを提供します。



株式会社ガーデンソフト
市川 智恵 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】2012年4月4日(水) 14:00～17:00(受付開始13:30)

【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 駐車場:6台有

【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(税込)

【お申込】事前登録制 ホームページまたは電話/FAXにてお申し込み下さい。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。垂細亜大学卒業後、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 『クラウドBCPと財務BCPについて』

株式会社ガーデンソフト

市川 智恵 先生 <http://www.gardensoft.co.jp/>

(プロフィール) 1983年 静岡市出身。2006年に株式会社ガーデンソフトに入社。昨年、3.11に起きた東日本大震災の影響を受け、IT-BCPの必要性を感じ、IT-BCPに関するサービスを開始、現在に至る。

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・市川先生」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。

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当社が有益と思われる情報等のご案内のために利用させて頂くことがありますが、それ以外に使用することはありません。