

# 無駄が削れる・売り上げが増える 第443回 顧客爆大セミナー

話を聞いてもマネができないのでは意味がありません。  
こんな時代でも売れる人(企業)は売れている！無駄を省いて売上げを継続的に伸ばす方法とは

## 驚愕の真実！「社会保険料削減の裏技」



橋本事務所  
社会保険労務士 橋本誠一郎

「はじめまして、社労士の橋本誠一郎です。」  
「みなさんのうち、95%が人件費を払い過ぎていてご存知ですか？」  
今回は「第2の税金、95%の事業所ができる社会保険料削減の裏技」としてお話をさせてもらいます。  
工夫次第ではかなりの額を抑えられます。注意点もありますのでこの機会に、ポイントを理解していただき、無駄の無い強い会社と一緒に創りましょう。

## 「誰でもできる売り上げUP方法」



ブルデンシャル生命保険(株)  
工藤誠司

「こんにちは、ブルデンシャル生命で16年目の工藤です。」  
例えば、3倍の売上げをあげるためにはどうしたらいいの？  
週5件の契約が預かれる営業と、1件の契約しか預かれない営業の差はどこにあるの？  
しかも継続的に！一つの答えは、営業のプロセス(しくみ)を簡単にすることです。  
このセミナーでは、情報提供型営業により、3倍の売上げを上げられる組織的営業部隊をつくる秘訣を伝授します。『売れるしくみ』を作るのが『社長の仕事』です！

【日時】2012年4月20日(金)13:30~17:00 (受付開始13:15)

【場所】埼玉県さいたま市浦和区東高砂町11-1 浦和パルコ10F 浦和コミュニティセンター第五集会室 浦和駅東口徒歩1分

TEL 048-887-6565 地図 <http://www.saitama-culture.jp/urawacom/access.html>

【対象】限定20名、企業経営者・幹部、自営、営業に関わる方限定です。先着順で定員になり次第締め切らせて頂きます。

【費用】5,250円(事前予約制)※受講料は事前振込みとなります。お振込先は受付完了時にメールにてご案内いたします。

### 【プログラム】

#### 第一部 「誰にでもできるマーケティングとセールスプロセスの理解による売り上げUP方法とは」

ブルデンシャル生命保険株式会社 さいたま支社 工藤 誠司

(プロフィール) 青森県八戸市出身。NTT関連企業にてシステムエンジニアとして7年半務め、ヘッドハンティングが多いブルデンシャル生命保険に自ら転職。営業経験もなく、まったくの畑違いに苦戦する。東北人らしさと、ITを営業に絡めた効率的営業の仕組みをもとに、多くの個人保険を中心に経営者や資産家にも直接丁寧なコンサルティングを行う。会計事務所セミナー、FPセミナー、ライフプランセミナー、営業マンセミナーなど多数開催。

#### 第二部 「驚愕の真実！「第2の税金、95%の事業所ができる社会保険料削減の裏技」

橋本事務所 社会保険労務士 橋本 誠一郎

一般社団法人ボスパートナーズ 代表

(プロフィール)さいたま市で労働組合に関する相談No.1を誇る。今までに、330社の人事労務の相談を受け、問題解決のサポートを行ってきている。残業代請求された会社側に立ち、請求をすべて覆し、1銭の支払いもないという非常に珍しい会社側の完全勝利を収めた実績もある。死を目前にした経験から『カッコイイ大人を増やす！』をビジョンとして掲げている。経営者のビジョンづくりと従業員へのビジョンの浸透、お金の不安解消をサポートしている。社長の夢の実現、従業員が定着する会社づくりに力を注いでいる。

お申し込みは今すぐ → <http://m.e-hokenpro.com>

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://m.e-hokenpro.com/>

セミナーに関するお問合せ、お申込みはイーエフピー株式会社までお願いいたします。講師「工藤先生・橋本先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝え下さい。

### 懇親会

セミナー終了後、17時30分から懇親会を予定しております。

参加する  参加しない

※費用(4000円程度を予定)については当日頂戴いたします。