

9月21日(金)

「売上アップ」の秘訣がここにあります！！

～コラボレーション 第2弾 会社の「体力」アップは欠かせない～

大好評 イーエフピー株式会社主催「第446回 顧客爆大セミナー」東京開催

お申込みは今すぐこちらから！（先着順）

FAX:050-3588-4261 WEB:<http://goo.gl/n0j9Q>

会社名	
ご住所	
(ふりがな) お名前	お役職
電話	FAX
email	懇親会 出席 ・ 欠席

こんな時代だからこそ成長意欲旺盛な中小企業の経営者の方にお伝えしたい。

- 「営業スキルやテクニックの勉強はさせているけど、思うような成果がでない」と嘆く経営者の方！
 - 「売上は伸びているのに、なぜかお金が残ってない」と思われる経営者の方！「運転資金や設備投資資金を調達したいが、銀行との交渉は苦手」とお考えの経営者の方！
- 是非、ご参加ください！ 変化に迅速に対応できる経営陣の率いる組織こそ、求められ勝ち残っていけるのです！

「うちにも売れる営業マンがたくさんいたらもっと業績があがるのに」「何でできないんだろう」と嘆く経営者の方がたくさんいます。営業成果の責任をすべて営業マンに任せていませんか？経営者がすべき最大の仕事は、「売れる仕組み」を考え作ること、「売るプロ集団」を作り上げること、営業のプロセスを簡単にすること。そのためには何をすべきかをお伝えします。情報提供型営業により、コンサルティング後3倍の売上を挙げる組織的営業部隊をつくる秘訣を伝授します。全国約7,000件のコンサルティング経験に基づく今、最も効果的な「顧客獲得の実践ノウハウ」を大公開します！

経営資源といえば、ヒト・モノ・カネ。なんといっても「おカネ」は大事です。資金繰りを疎かにすると、黒字倒産の憂き目にも。具体的事例を交えながら「実践的資金繰り方法」をお伝えすると同時に、「銀行との交渉術」のツボをご案内させていただきます。今回セミナー参加者のみの特典ですが、**初回無料の「個別相談」**も是非ご活用ください！

第一部：
「営業のプロが教える情報提供型営業と営業プロセス」



津曲巖先生

株式会社イーエフピーサービス 代表取締役
1957年、山口県出身。大手不動産会社にてコンサルティング営業、営業管理職を歴任。ヘッド・ハンティングされ外資系生保会社に転身。2002年独立後、リスクコンサルティングはもとより、豊富な営業経験を活かし上場企業や公的機関で営業・管理職の方々の研修・セミナー講師としても活躍。受講者の立場に立った内容は毎回好評を博し、全国的にリピーターも多い先生です。

第二部：
「実践的資金繰り方法と銀行融資の交渉術」



東山豊樹先生

東京経営アドバイザーサービス 代表
公認会計士・税理士・行政書士・登録政治
資金監査人・国際公認投資アナリスト。
東京工業大学大学院修士課程を修了し、
日本債券信用銀行、デロイト・トーマツコン
サルティングを経て、経営コンサルタントとして
独立開業。事業会社CFOや監査法人での
監査業務にも従事。複数土業とコンサルティ
ングを組み合わせたワンストップ・サービスが
強みで、実現可能性を重視した多様なソ
リューションを用意している。

【セミナー開催要領】

- 日時：平成24年9月21日(金)14:00-17:00(受付開始13:30)
- 場所：日本橋公会堂 第2洋室 東京都中央区日本橋蛸殻町1-31-1 TEL:03-3666-4255
東京メトロ半蔵門線水天宮前駅 6番出口より徒歩2分
- 定員：経営者・役員、営業関係の方限定 20名様(先着順となります。満席の場合はご容赦ください。)
- 費用：おひとり様5,250円(事前お振込となります。お振込先はメールにてご案内します。)
- セミナー終了後、懇親会(会費2,000円)を予定しております。お申込の際に、懇親会の出欠も併せてお知らせくださいませ。

【セミナー主催・お申し込み先】

イーエフピー株式会社 <http://m.e-hokenpro.com/> 左記HPにてその他セミナー情報、ビデオなどをご案内しております。是非ご覧ください。

お申込みおよびお問合せはイーエフピー株式会社までお願いいたします。その際は、「9月21日(金)開催セミナー」とお伝えください。

講師「津曲巖先生」「東山豊樹先生」のお知り合いの方は、その旨をお伝えください。なお、ご記入いただいたお客様の情報については、セミナーなど当社が有益と思われる情報などのご案内のために利用させていただくことはありますが、それ以外に使用することはありません。