

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20名

12月4日
静岡開催

第450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

とろろ汁で有名な丁子屋さんへ向かう途中に店舗を構えております。創業当時はまだ、丁子屋さんに至る道程に松並木が残っており、そこから『マツキヤ』という店名をとりました。ワインをはじめ日本酒、焼酎、こだわりの世界の食材でお客様により良いライフスタイルのご提案をして参ります。



株式会社マツキヤ ソムリエール
池田 ひろ美 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12月04日(火) 14:00～17:00(受付開始13:30)

【場所】あざれあ 第2研修室 <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20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

【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～を開催しております。

【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 『ワインの楽しみ方』

株式会社マツキヤ

ソムリエール 池田 ひろ美先生 <http://www.love-wine.com/>

都内のワインショップとワインスクールへ勤務後オーストラリアへ留学。留学中はオーストラリアのヤラヴァレーを中心に多くのワイナリーを巡りました。

帰国後、二代目としてマツキヤへ入社。その後フランスを中心に各地の生産者の元へ訪問を重ねています。

基本的なワインのお話とワインのラベルの見方などをお話させていただきます。

成人してからワイン一筋です！ JSA 日本ソムリエ協会認定 ソムリエ

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・池田先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

懇親会 おだっ喰い <http://www.odakkui.jp/>

セミナー終了後、ワイン中心の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。