

前向きで成長意欲旺盛な中小・中堅・ベンチャー企業の経営者の方へ

経営者限定

顧客爆大セミナー

先着20名

売上げを必死に追いかける時代はもうおしまい！売上げを継続的に伸ばす方法とは

属人的な営業に頼るしかないのか？
お客様から自然に問い合わせをいただく仕組みは作れるのか？



講師: 井岡 松司

「経営者のみなさん、こんにちは！
例えば3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいのか？週5件の契約が取れる営業と0.5件の契約しか取れない営業の差はどこにあるのか？一つの答えは営業のプロセスを簡単にすることです。「簡単にする＝？」このセミナーでは、情報提供型営業により、3倍の売上を上げられる、週5件の契約が取れる組織的営業部隊をつくる秘訣を伝授します。「売れる仕組み」をつくるのが、「社長の仕事」なんです。」

「儲かる経理の作り方」

「こんにちは、税理士の矢野です。
儲かる会社には秘密があります。利益を増加させるには、利益モデルが必要です。しかし単に利益を増やしても、お金が残らなければ儲けたことにはなりません。儲かる社長のための利益向上の手法をご紹介します。伸ばす経営のヒントになること請け合いです。セミナーを聞いて頂ければ、次の日から実践できる内容です。」



講師: 矢野 敬之

【日時】 10月24日(水) 13:30～16:00 (受付開始13:15～)

【場所】 熊本市流通情報会館 6F 第5研修室 TEL:096-377-2091

【対象】 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】 10,500円(税込) お申込完了後、お振込みのご案内をさせていただきます。

【申込】 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。

【プログラム】

第一部 「これからは情報提供型営業で顧客開拓力アップ」～経営者のためのメール・HP活用による頭脳労働の実践～

講師: 株式会社キーストーンジャパン 代表取締役 井岡 松司

(プロフィール)

【講師略歴】1996年3月ソニー生命保険株式会社入社。約10年間の在籍中すべてのコンテストに入賞。社長賞8回入賞、連続毎週契約434週(2005年12月15日現在)。最高位エグゼクティブライフプランナー(部長)認定。デンマークにて、教育・医療・福祉・年金制度を学び、2005年12月代理店(株)キーストーンジャパンを設立し代表取締役に就任。日本ファイナンシャル・プランナーズ協会会員(AFP)国家資格2級ファイナンシャル・プランニング技能士。Million Dollar Round Table(MDRT2006成績資格会員'98～)連続9回登録。

第二部 「儲かる経理の作り方」

講師: K・Aパートナーズ税理士法人 代表社員 税理士 矢野 敬之

(プロフィール)

【講師略歴】昭和48年熊本県生まれ。熊本大学法学部卒業。会計事務所勤務を経て平成13年11月独立開業。平成17年1月税理士法人設立。経営に関する小冊子やニュースレターを無料で提供する等、税務会計の枠にとらわれない、お客様視点のサポート体制により幅広い経営者層からの支持を集めている。

執筆活動: 「歯科医院経営」現場からの増患レポート 所属: 南九州税理士会熊本東支部・TKC医業会計システム研究会

先着順です！お申し込みは今すぐ www.e-fp.co.jp
FAXでも受付付けています。03-3514-1976

ふりがな お名前	会社名 役職	
電話	FAX	E-mail

【共催】 イーエフピー株式会社
<http://www.e-fp.co.jp>

株式会社アックスコンサルティング
<http://www.accs-c.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。
講師とお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

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。