

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

銀行との上手な付き合い方



「粉飾決算」・辞書によると会社が、赤字を黒字に、あるいは利益を過大にして決算することあります。粉飾決算は決してお勧めしません。粉飾決算をせずとも、「融資を受けられる決算書」「融資を実行し易い決算書」の手法、銀行担当者との付き合い方をお話させていただきます。現在、経営は対税務署よりも対銀行の方に注目されている時代です。経営計画・利益計画・予算管理とともに銀行との付き合いに関してお話いたします。

講師:平田 宏さま
(平田税理士事務所代表)

顧客心理に基づいた営業手法

経営者のみなさん、こんにちは。田中竜太郎です。今回は、お客様から紹介をいただいたり、見込み客にアプローチする仕組みをつくるために私が実践していること、見込み客に無理なくお客様になっていただくために実践しているセールスプロセスについてお話をします。売上を上げるためには何が必要か？経営者の皆様に役立つ話をさせていただきます。みなさんとお会いできることを楽しみにしております。



講師:田中竜太郎さま
(ソニー生命保険岡山支社所属)

【日時】 平成19年11月8日(木) 13:30~16:00

【場所】 岡山国際交流センター 3階研修室

【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】 5,250円

【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 『銀行との上手な付き合い方』

講師:平田 宏先生

(プロフィール)

昭和42年岡山県生まれ。大学卒業後、障害者雇用促進協会で障害者の自立支援に携わる。

その後、父の経営する税理士事務所に勤務。平成11年4月税理士登録。

現在は、税理士事務所のほか、行政書士事務所を主宰し、特に建設業の許可申請等に力を注いでいる。

中国税理士会岡山東支部幹事 岡山県青年税理士クラブ副代表幹事

第二部 『顧客心理に基づいた営業手法』

講師:田中竜太郎先生

(プロフィール)

1966年生まれ。岡山大学(文学部)卒業後、地元の印刷会社にて7年間、企画営業を経験する。1997年ソニー生命保険入社。個人保険を中心に業績を積み上げ、契約者数は500人を超える。

また、コミュニケーション能力の向上を目的に1999年より体験型心理学セミナーを受講し、行動心理学を学び、実践的なコミュニケーション技術の習得に努めている。現在では心理学セミナーのボランティアスタッフとして、講師も勤める。前職の企画営業を活かし、さまざまな業種とタイアップして営業を展開する。

先着順です！お申し込みは今すぐ → www.e-fp.co.jp

FAXでも受付けています。03-3514-1976

ふりがな
お名前

会社名
役職

電話

FAX

E-mail

【主催】イーエフピー株式会社

<http://www.e-fp.co.jp>

※上記ホームページにてその他セミナー情報をご案内しておりますので是非御覧下さい

【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】

※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。

SL-07-144-067