

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？

『経営計画書』にプラスする『売上増計画』
経営計画の実効性を担保するには・・・



講師:萩原 雄祐さま

「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？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。」

「こんにちは、熊本でご活躍の経営者のみなさま」マーケティングとは、簡単にいうと「売れる仕組み作り」のこと理解しています。原理もあれば、原則もあるようです。日本の中小企業や商店の皆様に適したマーケティング手法をより分かり易く説明できることを目標としています。現状打破の戦略のひとつとして、必ずお役にたてるはずですよ



講師:霜上 譲二さま

【日時】 11月15日(木) 13:30～16:00 (受付開始13:15～)

【場所】 熊本市国際交流会館 4階第2会議室 熊本市花畑町4番8号 TEL:096-359-2020

【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:グローバルインシュアランスデザイン(株)GFP 萩原 雄祐先生

(プロフィール)

【講師略歴】1988年より臨床検査会社で業務職、営業職、営業所長を経験後、1998年11月にアリコジャパンへ転職。約7年間コンサルタントして個人保険を中心に活動する。2005年8月にグローバルインシュアランスデザイン(株)GFP契約。保険セミナー講師や大手住宅会社にて保険相談会の開催、地域情報誌に「保険コラム」を連載するなど地域密着型の営業を展開している。

第二部『経営計画書と同時に作成すべき売上増計画書』

講師:企画経営相談室 霜上事務所 代表 霜上 譲二先生

(プロフィール)

【講師略歴】昭和28年熊本県玉名郡生まれ 昭和51年熊本大学大学院法学研究科卒 以後、流通、店舗開発、マーケティング等の経験を経て、平成10年熊本県玉名郡和水町に税理士事務所開設。厳しくなる経営環境のなか、お客様関与先へのより具体的な売上増支援ができないものとマーケティングの勉強を税理士業のかたわら、平成16年頃から続けてまいりました。平成17年11月より、ありあけ増販情報センター(jmmo所属)を開設して、セミナー活動等をしております。

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>

【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】

イーエフピー株式会社までお願いします