

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

イーエスピー、エーエスピー・ジャパン共催セミナー

先着30名

経営者限定

顧客爆大セミナー『実践編』

【第1部】 15:00-16:30 「これからは『情報提供型営業』だ」 花田敬の見込み客開拓手法を公開



イーエスピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬

<http://blog.goo.ne.jp/e-fp>

(プロフィール) 1960年、大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエスピーの社長。どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大な支持を受けている。

* 著書 基本「売るための教科書」中経出版

「経営者のみなさん、こんにちは！花田敬です。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事です。“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。全国約6,000のコンサルティング経験から『情報提供型営業』で売上げアップ！お楽しみに。」

【第2部】 16:40-17:20 「パネルディスカッション」 情報提供型営業実践と成功事例



株式会社イーエスピー・ジャパン

代表取締役社長 福島 元幸先生

<http://www.asp-japan.co.jp/>



株式会社ヤスカワ

代表取締役社長 安川 政春先生

<http://yasukawa-inc.seesaa.net/>

(プロフィール) 1972年宝塚生まれ。大学卒業後、精密バルブ機器メーカーフジキンに入社。しかし、幼少のころからの思いであった起業を意識して1995年佐川急便に転職。優秀ドライバーにも選ばれる。その後、父親の経営するソフトウェア会社に入社。7年間で120業種を超える企業にシステムを提案・構築。そのノウハウと実績をもとに2002年、イーエスピー・ジャパンを設立。企業が抱えている様々な経営課題に対して、ITとコンサルティングを組み合わせた切り口で解決法を提案。多くの実績を残す。現在も『Your Solution Partner』をめざし顧客視点での事業を積極的に展開中。

(プロフィール) 1959年東京都新宿生まれ。大学卒業後、事業継承の修行の一環として、一部上場企業である日東電工株式会社へ入社。営業職として活躍し、入社早々に、大手トップ企業との新規取引を実現。大型案件の発掘や新規事業化など頭角を現す。1984年、株式会社ヤスカワ入社。2000年代表取締役就任。創業45年の信頼と実績、歴史を背負いながら包装システム事業・物流システム事業を主力事業に経営に邁進する。

【主な資格】ソフトブレーン認定GOLDコンサルタント

【第3部】 17:30-18:10 「パネルディスカッション」 お客様の声 プロセスマネジメント大学・ESM



株式会社土佐御苑

常務取締役 横山公大さま

営業本部長 永森一成さま

<http://www.tosagyoen.co.jp/>

触れられなかった部分に勇気をもって足を踏み入れる事ができました。体験談をすべてお話しいたします。どうかご期待下さい。

【日 時】 2007年 11月22日(木) 15:00~18:10 (受付開始14:30~)

【場 所】 土佐御苑(住所/高知市大川筋1-4-8 電話/088-822-4491 駐車場有り)

【対 象】 限定30名、中小、中堅企業経営者・幹部の方限定です。

【費 用】 5,250円(費用は事前振込となります。プロセスマネジメント大学生は無料)

【懇親会】 セミナー終了後懇親会有り。(費用別途)

FAX受付

088-802-3312

(会社名)

(電話)

(FAX)

(フリガナ)
(お名前)

(役職名)

(E-mail)

【お問い合わせ先・お申し込み先】

株式会社 エーエスピー・ジャパン 高知市鷹匠町1-3-22 スクウェアフロント 電話 088-802-3301 担当: 福島、浜口

※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。