

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？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。」

いやな経理がこんな簡単に！
無能な経理担当者はもうクビにしてみよう



「突然経理が辞めてしまった。その時どうする！今月の必要資金は？儲けは？経理担当者に聞いても、なぜ直ぐに数字がでてこない？なぜうちの経理はいつも忙しいの？役に立たない経理はもう首にしてもいい？うちの規模の会社で本当に経理担当者を雇う必要があるの？実は、仕組みさえ作ってしまえば、経理はとても簡単なのです。経理にまつわる社長の悩み、疑問を一気にすっきりと解決します。」

【日時】 2007年 12月5日(水) 13:30～16:00 (受付開始13:15～)

【場所】 イーエフピー株式会社 セミナールーム JR飯田橋駅西口 徒歩5分 Tel 03-3514-1975

【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(税込み)

【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:ブルデンシャル生命保険株式会社 東京第4支社 小林 剛

(プロフィール)

1962年横浜市生まれ。1986年日本電気コンピュータシステム(株)入社、コンピュータセールスを経て、1993年10月ブルデンシャル生命保険(株)入社。現在、エグゼクティブ・ライフプランナー。経営者向け『保険活用』セミナー、営業セミナー等、定期的に関催、活動中。得意分野は、企業防衛対策、事業承継対策、退職金制度、相続対策等。2007年度MDRT成績資格終身会員(COT)、DCアドバイザー、2級ファイナンシャル・プランニング技能士、生命保険修士、NPO法人相続アドバイザー協議会 上級アドバイザー。

第二部 「いやな経理は3日で終わる！」経理の合理化の秘策公開

講師:梅川公認会計士・税理士事務所 梅川 貢一郎

(プロフィール)

1961年新潟県上越市生まれ。税理士・公認会計士。「経理の革新」を実践。経理は3日で終わるを合言葉に関与先の経理事務を大幅に合理化、効率化。それにより人件費、経費の大幅な削減に成功。難しいといわれる会計、税務の問題を優しく解説。

著書「これだけは知っておきたい会社の数字」(日本能率協会マネジメントセンター)。「経理の合理化」公認インストラクター。

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

【主催】

イーエフピー株式会社(eFP)
千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F
<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】