

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

イーエフピー、株式会社ヤスカワ共催セミナー 先着30名 第39回顧客爆大セミナー 『実践編』 ユーザーが語る真実！情報提供型営業実践、活用事例

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



イーエフピー株式会社
代表取締役社長 花田敬

「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？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。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。」

「包装・物流」の株式会社ヤスカワ



株式会社ヤスカワ
代表取締役社長 安川政孝さま

「経営者のみなさん、こんにちは。
安川政孝です。売上を少し上げるためには、社長の私が少し頑張ればすぐに上げることができます。しかし、3倍にするとなると話は別です。社長である私は、売上を3倍に上げるための仕組みを作ることが仕事だと学びました。当日は実際にeFPのコンサルティングを受けている私の率直な意見をお聞きください。みなさんとお会いできることを楽しみにしております。」

【日時】2008年 **2月26日(火) 15:00～18:00** (受付開始14:45)

【場所】広島マツダビル3F 第3・4会議室 広島市中区鞆町13-4 TEL082-225-3737

【対象】限定30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(費用は事前振込みとなります。※振込先はメールにてご案内いたします。)

【お申込】(事前登録制) 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。)

**実際に売上創造に取り組んでいるユーザー様から生の声をお話していただきます。
初のパネルディスカッション形式！この機会にぜひ。**

【プログラム】

第1部 「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」～花田敬の見込み客開拓手法を公開～

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 [社長ブログ http://blog.goo.ne.jp/e-fp](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フピーの社長。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。

第2部 「パネルディスカッション 売れるしくみの作り方」～企業ユーザーから見た営業メール活用法と成功事例～

株式会社ヤスカワ 代表取締役社長 安川 政孝先生 [社長ブログ http://yasukawa-inc.seesaa.net/](http://yasukawa-inc.seesaa.net/)

(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】eFPパートナーズリーダー、ソフトブレン認定GOLDコンサルタント

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

(フリガナ)	会社名
お名前	役職名
電話	FAX
	E-mail
【セミナー主催】 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】