

# 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

イーエフピー、松浦製作所、ヤスカワ共催セミナー

先着30名

経営者限定

## 顧客爆大セミナー『実践編』

ユーザーが語る真実！情報提供型営業実践、活用事例

### 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

<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。

\* 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6,500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「パネルディスカッション 売れるしくみの作り方」～ユーザーから見た営業メール活用法と成功事例～



株式会社松浦製作所

代表取締役社長 宛木宏之先生

2月上旬公開準備中

<http://www.matsuura-ss.co.jp/>



株式会社ヤスカワ

代表取締役社長 安川 政彦先生

eFPパートナーズリーダー

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

(プロフィール)1954年 岐阜県飛騨生まれ。明治大学工学部電気工学科卒業後、山洋電気株式会社に入社 FA関連のモータ等の営業として担当営業・マネージャーを経験し18年勤務後、1995年に株式会社松浦製作所入社。2002年に代表取締役就任。創業79年の信頼と実績のもとに機械工具・理化学機器等の商社として主要顧客のガス会社様の研究・開発部隊を中心に顧客満足度向上を目指して経営に邁進している。

(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47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】

ソフトブレイン認定GOLDコンサルタント、eFPパートナーズリーダー

【日 時】2008年3月6日(木)15:00～18:00 (受付開始14:45～)

【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 03-3514-1976

【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。)

※セミナー終了後、懇親会を開催いたします。費用は自費となります。下記にチェックをお願いいたします。

【お申込】(事前予約制 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。)

お申し込みは今すぐ → [www.e-fp.co.jp](http://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	
懇親会参加の有無	<input type="checkbox"/> 参加する	<input type="checkbox"/> 参加しない	(費用については当日いただきます)
【セミナー主催】	【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 <a href="http://www.e-fp.co.jp">http://www.e-fp.co.jp</a> ※上記ホームページにてその他セミナー情報、ビデオ等 をご案内しておりますので是非御覧下さい。			

※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。