

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

営業の現場から見る！売れるしくみづくりとは！？



講師：玄 昌國

「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」をつくるのが、「社長の仕事」なんです。」

資金繰り改善の王道  
～経営の改善は勘定科目の改善なり～



講師：柴田 昇

「はじめまして税理士の柴田昇です。」  
何故お金がないのか。  
それは全て社長の意思決定の誤りです。  
社長の仕事は強い会社を創ることです。  
今月の資金繰りを心配する事ではありません。  
社長は社員・お客様・社会に対して無限の責任を負っています。  
お金の残る強い会社と一緒に創りましょう。

【日時】 4月24日(木) 13:30～16:00 (受付開始13:15～)

【場所】 大阪産業創造館 研修室C 大阪府中央区本町1丁目4番5号 TEL:06-6264-9888

【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

【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。

このセミナーで得られる効果  
のほんの一部

【プログラム】

現座から見た、売れる営業と売れない営業のパターンが分かります。  
全世界の保険営業の中で僅か3%しかいないCOT資格保持者の見込客開拓手法が学べます。  
強い会社をつくるために本当にしなくてはいけないことが分かります。  
そんな方法で！？お金が残る会社のつくり方が分かります。

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：ソニー生命保険株式会社 大阪LPC 第4支社 玄 昌國

(プロフィール)

1997年4月 ソニー生命保険株式会社 入社、得意分野：法人における戦略的保険活用・相続・事業承継  
ファイナンシャル・プランナー、トータル・ライフ・コンサルタント、MDRT成績資格会員(9回登録)・MDRT COT (Court of the Table)  
2006会員 \*MDRT (Million Dollar Round Table)とは、全世界の生命保険営業の優績者で構成され、本部は米国のシカゴ。  
そのメンバーは、相互研鑽と社会貢献を活動の柱とし、顧客のために最善の商品(プラン)・知識・情報等を提供しています。  
\*COT(Court of the Table)とは、MDRT会員の中でも、優秀な成績を修めた者に与えられる資格です。

第二部 「資金繰り改善の王道」～経営の改善は勘定科目の改善なり～

講師：税理士法人SBCパートナーズ 代表社員税理士 柴田 昇

(プロフィール)

昭和39年生まれ、京都府出身。大阪学院大学経済学部卒業後、大手会計事務所 勤務を経て平成6年独立開業。  
中小企業の財務コンサルティング・資産家の事業承継 対策を専門に400社を超える企業のパートナーして絶大なる信頼を得る。

先着順です！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

ふりがな お名前	会社名 役職
電話	FAX
	E-mail

【共催】イーエフピー株式会社  
<http://www.e-fp.co.jp>

株式会社アックスコンサルティング  
<http://www.accs-c.co.jp/>

【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】