

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主催セミナー

先着20名

第195回 顧客爆大セミナー 東京開催

～経営者・営業管理者・会計事務所のためのメール・HPによる頭脳労働の実践～
これからは『情報提供型営業』で見込み客のボリュームアップ！

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



第1部 **アリコジャパン 築地エイジェンシーオフィス エグゼクティブコンサルタント 岡野 祐司先生**

「経営者のみなさん、こんにちは。岡野祐司です。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お伝えします。みなさんとお会い出来る事を楽しみにしております。」

(プロフィール)

1967年東京生まれ。電気メーカー・外資系カード会社を経て、1997年アリコジャパン入社。数多くの経営者や資産家に対するリスクコンサルティングを行う。また、顧客の立場に立った営業活動を続ける。会長諮問委員会及びMVPなどコンテスト入賞多数。MDRT連続5回入賞。(世界中の生命保険営業職員の優積者で構成)。

売上UPに
役立つ

■ 参加者特典(イーエフピー株式会社提供)

- ①営業の問題点が見えるシート 名探偵SPRシート進呈
- ②営業メールのすごい活用法」(PDF約30ページ)

第2部「継続的な成果を挙げ続けるには、人事こそが大切だ！」～人事のグランドデザインを描こう～



第2部 **田和経営人事事務所 代表 田和 尚久先生**

「経営者のみなさん、こんにちは。田和尚久です。人事は売上に即繋がるものではありません。しかしながら人事で失敗すると企業は傾きます。長期的に非常に大切である人事の観点から、どうすれば組織が活性化するのか、どうすれば売上、利益がアップする組織が構築できるのかを、採用、教育、制度、福利厚生といった様々な観点から切っていきます。」

(プロフィール)

1969年東京生まれ。1993年、三井生命保険相互会社入社、営業、企画、総務、人事等を担当。2003年、人事コンサルティング会社である株式会社マングローブに出身、執行役員・シニアマネジャーとして人事制度設計、教育研修、採用にコンサルティングに携る。2006年4月、田和経営人事事務所を設立、人事コンサルタントとして幅広く活動中。関わった企業は100社以上。中小企業診断士、社会保険労務士。

【日時】2008年 **5月13日(火)** 15:00～17:00(受付開始14:45)

【場所】イーエフピーセミナールーム 東京都千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F TEL 03-3514-1975

【対象】限定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】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。)

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、ビデオ等 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】

※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。