

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2倍の売上げ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、2倍の売上げを上げられる、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。」

講師：飛田野 勉さま

「事業承継とM&A」



「一般的な事業承継は親族内承継がほとんどですが、その他に役員・従業員への承継、第三者への承継(M&A)も選択肢となります。
ここでは事業承継の一般的な知識の他に、昨今世間で騒がれているM&Aの基礎知識についてもご紹介いたします。公認会計士として今まで経験してきたことを基に、より具体的なお話ができると思います」

講師：長坂 正人さま

【日時】 2008年 **6月3日(火) 13:30～16:00** (受付開始13:15～)

【場所】 新潟ユニソンプラザ 4階 小研修室3 新潟市中央区上所2-2-2 TEL 025-281-5511

【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(費用は事前振込みとなります)

【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。)

【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：ソニー生命保険株式会社 新潟支社 飛田野 勉先生 (エグゼクティブライフプランナー)

(プロフィール)

1955年新潟市出身。大学卒業後20年間高圧ガス商社にて営業職・管理職を経験。ヘッドハンティングにて1998年ソニー生命保険(株)入社。入社後MDRT成績資格会員9年連続登録。社長杯9年連続受賞。入社以来10年間連続毎週挙績(10年間毎週連続して1件以上の契約を継続)得意分野は法人における戦略的保険活用、相続、事業承継など。
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の資格を生かし「ライフプランセミナー」などの講師を務める他、企業向け「実践的営業セミナー」の講師など経験多数。

第二部 「事業承継とM&A」

講師：長坂・山崎公認会計士事務所 長坂 正人先生

(プロフィール)

昭和43年見附市生まれ。平成4年公認会計士2次試験に合格し、同年太田昭和監査法人(現在、新日本監査法人)入所、主として法定監査、株式公開準備会社の監査に携わる。平成10年山田 & パートナーズ会計事務所入所、同グループ内のコンサルティング会社において主として企業再生、M&A、事業承継、税務コンサルティング案件に携わる。平成19年5月、新潟市内にて長坂・山崎公認会計士事務所設立。
「中小企業のための事業承継セミナー」(NICO)「企業再生・経営革新セミナー」(NICO)等の講師など経験多数。

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

【共催】

イーエフピー株式会社
<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】