

6月21日(土)  
東京国際フォーラム

売上を3倍にあげるための  
攻めと守りの仕組みづくり

先着20名

攻め(営業)と守り(財務)のプロがそのノウハウを公開します!

このような方、ぜひ、ご参加ください

- 気合と根性だけで売上を3倍にあげられると思っている。
- 売上を3倍にあげるための仕組み作りを知りたい。
- できる営業とできない営業の差はどこにあるのか知りたい。
- ご無沙汰しているのに相手から連絡をもらえる方法を知りたい。
- 見込み客が勝手に顧客になってしまう方法を知りたい。
- できない営業でも自然にアポが取れてしまう方法を知りたい。
- 多くの人と手間をとらずに継続的にコミュニケーションを取るための方法を知りたい。
- 数年後、新たな店舗、営業所を出すためには、今から何をすべきか知りたい。
- 利益を残しつつ借入金を返済していくためには、どのくらい売上が必要か知りたい。

「売れる仕組み」  
をつくるのが、  
「社長の仕事」  
です。

第一部 「売上3倍は気合でなく社長の仕組み作り次第！」  
講師: プルデンシャル生命保険株式会社 課長 樋口 剛史



日体大卒の叩き上げの体育会人間で活動=実績を信じ猪突猛進してました。入社2年で数々の記録を樹立しました。しかしながら常にトップの人や企業が売上3倍・10倍に飛躍する瞬間には必ず「仕組み作り」が出来た時です。それを作るのが社長の仕事です。その秘訣を特別に伝授いたします。

第二部 「2期比較決算書から読み解く利益創出ポイント」  
講師: 公認会計士 浦島 布美子



大手外資系監査法人に4年勤務後、米系ファンド投資会社を経て現在投資銀行系証券会社に勤務して現在に至る。グローバル企業・上場企業等の監査経験を活かして、投資案件の業績管理や会社の収益管理などの経験をもつ。

第三部 「まとめ・・・売上が増えれば満足ですか？」  
社長なら知っておきたい、利益を増やす4要素  
講師: 税理士 杉田 浩二



外資系会計事務所、大手旅行会社などを経て、独立開業。中小企業、特に飲食企業の会計・経営アドバイスに力を入れて業務を行う傍ら、月刊税理、旬刊速報税理(いずれも「ぎょうせい」刊)などにて執筆活動を行っている。  
<http://www.sugita-k.net/>

開催要領

- 【日時】 2008年6月21日(土)  
15:00 ~ 18:00 (受付開始14:30)  
**終了後、懇親会を行います(懇親会費無料)**
- 【会場】 東京国際フォーラム 4階  
ガラス棟(Gブロック) G403会議室
- 【定員】 20名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)
- 【費用】 10,500円(事前振込みとなります)

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

(フリガナ) お名前	会社名	役職名
電話	FAX	E-mail
【セミナー主催】 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。		【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】