

継続的に売上げを上げたい個人、企業の経営者、管理職、営業職の方へ

顧客爆大セミナー

先着20名

実践型～攻めと守りの簡単なくみづくりで売上げを継続的に伸ばす～

売上げを上げる仕組み、ありますか？



講師：山本 正明さま

「経営者のみなさん、こんにちは！
“うちにも売れる営業マンがたくさんいてくれたらもっと業績があがるのに”“何で自分のようにできないんだろう”と嘆く経営者がたくさんいます。それをすべて営業マンに任せている経営者が多いのも事実ですが、さらに売り方や顧客の考え方も大きく変わっていることに気がつかない方もいます。
経営者がすべき最大の仕事は、「売れる仕組み」を考え作ること、営業のプロセスを簡単にすること。そのためには何をすべきかをお伝えします。」

社内のモチベーション上がっていますか？



講師：前川 敏幸さま

「あなたの職場は大丈夫ですか？」
サービス残業、うつ病、セクハラ、解雇など、いま多くの職場で労務トラブルが急増しています。このような職場では、営業成績が上がらないどころか、優秀な社員からいち早く転職してしまいます。

そこで“やる気と利益の出る職場づくり”を実践している人事労務コンサルタントが、経営者や管理職の皆さんに、実践で使える「職場のトラブル予防と労務管理のコツ」を伝授します。

【日時】 9月25日(木) 18:00～20:30 (受付開始17:45～)

【場所】 クリエイト神戸 7階A会議室(〒650-0034 神戸市中央区京町80) TEL:078-333-1131

【対象】 20名 中小、中堅企業経営者・幹部の方最適です。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

【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

- 現役トップ営業マンのマーケティングの仕組みと営業ノウハウが吸収できます。
- 新規顧客を獲得するコツが分かります。
- 勝手に紹介がでます。
- 社員のやる気が上がり会社が元気になります。
- さちんと実践で使える労務管理のコツが分かります。

【プログラム】

第一部 「実践！営業のプロが教えるセールスプロセスと情報提供型営業」

講師：ソニー生命保険株式会社 神戸中央支社 山本正明先生

(プロフィール)

1959年生まれ、兵庫県出身。1984年より(株)間組にて約14年間設計、積算、施工までの一連の業務に携わる。2003年にヘッドハンティングされソニー生命(株)に入社。現在までの約4年間、数多くの経営者や資産家、個人に対するリスクコンサルティングを行っている。

・MDRT会員(世界中の生命保険営業職員の有績者にて構成) ・技術士 ・AFP(日本ファイナンシャルプランナーズ協会会員)

第二部 「社員のやる気を引き出すと労務管理のコツ」

講師：社会保険労務士・行政書士 前川敏幸先生

(プロフィール)

1963年生まれ、神戸高専卒業後、電子部品会社に20年間勤務する傍ら、当該企業内の労働組合役員に従事。2001年に早期退職し、翌年「ハリマ経営総合事務所」を開業。現在は企業の労務顧問として、「元気の出る職場づくり」のための労務管理や賃金制度を中心とした人事労務コンサルティングで活躍中。

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

【主催】 イーエフピー株式会社
TEL:03-3514-1975
FAX:03-3514-1976
<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】
イーエフピー株式会社
TEL:03-3514-1975
<http://www.e-fp.co.jp> SL08-320-103

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等イーエフピー(株)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。