

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 売り上げアップを考える

先着20名

『顧客爆大セミナー』

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

助成金制度を活用した
人材の活性化術



細川社会保険労務士事務所
細川 正智さま

「企業経営者の皆様、こんにちは。社会保険労務士の細川と申します。業績アップを図るには、顧客満足が大事であり、顧客満足を図るには、社員満足が大事と日々考えております。では、どうしたら従業員満足が成し得るか？賃金か？やりがいとか？そう簡単に答えがでるテーマではありません。そのテーマにおいて、当事務所ではワークライフバランスの実現が一助になると考え、助成金を利用しながら人材の活性化を図れるお話をさせていただきます。」

データベースを活用した
データベースマーケティングで顧客倍増



ジャパンインシュアランス株式会社
代表取締役 庄司 誠さま

経営者の皆さんこんにちは。ジャパンインシュアランスの庄司です。

「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(しくみ)を簡単にすることです。このセミナーでは、インターネットを使った情報提供型営業により、3倍の売上を上げ、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いたします。

『売れるしくみ』を作るのが『社長の仕事』！必聴です。お早めにお申込を！

【日時】2008年10月7日(火)14:30～17:00 (受付開始14:15)

【場所】せんだいメディアテーク7階 b会議室(仙台市青葉区春日町2-1)

【対象】限定20名 中小・中堅企業経営者(幹部)の方限定です。

【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。)

※セミナー終了後、17:15より懇親会を開催、費用は別途自費となります。下記にチェックをお願いいたします。

【お申込】事前登録制(電話/FAX/ホームページよりお申込下さい。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1部 14時30分～「助成金制度を活用した人材の活性化術」

細川社会保険労務士事務所 細川 正智先生

(プロフィール)

1969年生まれ。石巻出身。平成16年4月細川社会保険労務士事務所開業。平成19年3月特定社会保険労務士。平成20年度厚生労働省委託「雇用保険コンサルティング事業」雇用保険重点指導員。社会保険労務士会仙台支部常任幹事を勤める。

第2部 15時30分～「データベースを活用したデータベースマーケティングで顧客倍増」

ジャパンインシュアランス株式会社 代表取締役 庄司 誠先生

(プロフィール)

1974年、宮城県出身。仙台第三高校から東北学院大学卒業後、98年安田火災(現 株式会社損害保険ジャパン入社) 2001年10月ジャパンインシュアランスとして開業し、売り上げ高は対前期比160パーセント。お尋ねします！「お客様は何に対してお金を払っていると考えますか？」セミナーのご参加お待ちしております。ジャパンインシュアランス株式会社HP⇒yahooで【庄司 誠】検索！



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 |
| 懇親会参加の有無 <input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 参加しない (費用については当日いただきます) | |
| 【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 http://www.e-fp.co.jp Tel:03-3514-1975 Fax:03-3514-1976 ※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。 | 【お問合せ・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、セミナー等当社イーエフピー㈱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。