

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限定

イーエフピー株式会社主催 顧客爆大セミナー

11月13日(木)

「情報提供型営業」が見込み客開拓のキーワード！！

先着20名

貴社の営業の「アクセル」と「ブレーキ」が両方分かる！！

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。
- 売れる営業と売れ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。
- 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。
- 自社の営業組織の「最適」の状態を知りたい。
- 一方で、何が現場スタッフの心のブレーキになっているのか知りたい。
- 戦略的な税務について専門家の意見を求めたい。

「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：株式会社コントリビューション 代表取締役 田口 光先生



講師：田口 光さま

1972年生まれ。愛知県出身。東海銀行(現三菱東京UFJ銀行)に入社し10年間、中小企業向け融資・営業部門を担当。2004年、ヘッドハンティングにより生命保険会社に転じる。中小企業向けのコンサルティング手法で新人賞・社長杯・MDRTなどコンテスト全て入賞。セミナー講師としても活動を開始し、ライフプラン・税理士共催相続セミナー・営業改革セミナーなど開催。わかりやすい解説が支持を集めている。2007年8月、株式会社コントリビューションを設立し、代表取締役に就任。

第二部 「会社の中に潜むブレーキを探し出せ！」

講師：株式会社トリニティーコンサルティング 代表取締役 四元 圭先生



講師：四元 圭さま

1976年生まれ。愛知県出身。不動産金融ファームを経て、経営コンサルタント。営業分野のコンサルティングをメインに、上場企業から個人経営まで150社を超えるコンサルティング実績を持つ。理論・原理原則を重んじる一方、現場スタッフの心のブレーキを解消するコンサルティング手法は、全国の経営者から高い評価を得ている。2006年3月法人化。現在、株式会社トリニティーコンサルティング、トリニティーインベスト代表取締役。

開催要領

【日時】 2008年11月13日(木) 14:00～16:00 (受付開始13:45)

【会場】 つながれっとNAGOYA 特別セミナールームB
名古屋市中区千代田五丁目18-24 TEL 052-241-0311 「鶴舞」駅下車、1番出口から北へ徒歩約5分

【定員】 20名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)

【費用】 5,250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
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 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。