

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

第249回 顧客爆大セミナー

先着30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～

第1部 「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」～花田敬の見込み客開拓手法を公開～



イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 ブログ <http://blog.goo.ne.jp/e-fp>
例えば3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいの？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？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、3倍の売上を上げられる、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。全国約7,000のコンサルティング経験から『情報提供型営業』で売上げアップ！お楽しみに。
(プロフィール)
詳細プロフィールはこちら → <http://www.e-hanada.com/>

第2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」



**ソニー生命保険株式会社
東京中央ライフプランナーセンター第6支社
金子幸弘先生**
<http://www.e-hoken.com/hp/y.kaneko/>

**株式会社ヤスカワ
代表取締役社長 安川政彦先生**
<http://www.yasukawa-inc.jp/>



第3部 「中小企業経営はこうすれば絶対成功する」



税理士法人 市川会計 市川俊夫先生

中小企業はあまり利益が出ません、まして増資なんて見た事がありません、だから、規模が大きくなり、売上が増えると、増えるのは銀行借入金だけです。2008年4月から、銀行借入金から脱出する、メルマガを始めました。コンサルの結果、何社かが銀行借入金から脱出できました。

今回のセミナーでは、どのようにして中小企業が銀行借入金から脱出したのか、その事例をお話します。その結果所得が沢山あるのに、所得税等は少なく、財産が沢山あるのに相続税は少なく、なります。

(プロフィール)

講師詳細プロフィールはこちら → 市川会計HP <http://www.ichikawa-kaikei.com/>

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。
■実質無借金会社になる事が出来ます。
■目から鱗が落ちます。

【日時】 6月4日(木) 15:00～17:30 (受付開始14:45～)

【場所】 イーエフピーセミナールーム 千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F TEL 0120-558-442

【対象】 30名 中小・中堅企業の経営者・管理職の方。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 (事前予約制・事前振込み)

※セミナー終了後、18:00より懇親会を開催、費用は込みになってます。下記にチェックをお願いいたします。

【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。

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。050-3588-4261

ふりがな
お名前

会社名
役職

電話

FAX

E-mail

懇親会参加の有無

参加する

参加しない

【主催】 イーエフピー株式会社

千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F 0120-558-442

<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】

セミナーに関するお問合せ、お申込はイーエフピー株式会社までお願い致します。
「6月4日(木)開催セミナー」とお伝えください。講師「金子幸弘先生」「安川政彦先生」「市川俊夫先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

※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。それ以外に使用することはありません。

SL09-331-041