

<09年最終版>「営業が楽しくて仕方ない！」としたい経営者の方限定

イーエフピー株式会社主催 顧客爆大セミナー

12月11日(金)

社長の仕事！売上拡大につながる仕組みづくり

<先着20名限定>

あなたの会社の売上「爆大」のヒントが必ずつかめる。最新助成金情報も！

このような方、ぜひご参加ください

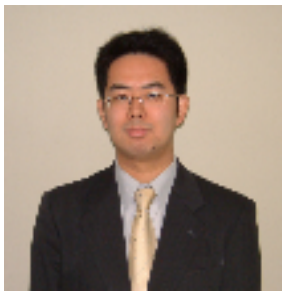
- 売れる営業と売れない営業の差はどこにあるのか知りたい。
- 営業が、断られるのにイヤ感があって動きが悪い。
- 一度の名刺交換を無駄にしない仕組みづくりに興味がある。
- くちベタ・経験のない営業マンほどがイキイキとする営業組織を創りたい！
- 泥沼の同業他社との価格競争から抜け出したい。
- 顧問の社労士がないので、この分野は不案内だ。
- 自社ですぐに活用できる助成金を知りたい。



「売れる仕組」
をつくるのが、
『社長の仕事』
です！

第一部 助成金活用セミナー「すぐに使える助成金案内」

講師：情報バンク株式会社 セントラル社労士法人
主席コンサルタント 西垣 太志先生



講師：西垣 太志さま

1975年生まれ。愛知県出身。金融業界から一念発起し、社労士資格取得を決意。情報バンク(株)、中央事務管理協会に所属しながら社労士試験合格。既に10年以上のキャリアを持ち、担当した顧問先は数知れず。全国を股にかけ、顧問先を飛び回る。最近の助成金動向、労基署の調査実態など、現場に強い社労士として活躍中。

第二部 顧客爆大セミナー

「超実践 営業のプロが教える売上アップの仕組みづくり」

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)にて約10年間、中小企業向け融資・営業部門を担当。カンパニー長表彰など連続受賞。2004年、ヘッドハンティングにより東京海上日動あんしん生命へ。中小企業向けのコンサルティング営業で新人賞・社長杯・M DRTなどコンテストを総ナメ。真のベストプランを提供したい思いから2007年8月(株)コントリビューションを設立、代表取締役に就任。現在は営業コンサル、生損保取扱は40社以上。年間100日講演。

【超豪華特典】イーエフピーが中小企業の経営者・営業マン向けに実施し大好評だった一日講座、

【売る営業の仕組み】研修で使用したテキスト(107ページ)をプレゼント。

おひとり
35,000円相当
の品!!

非売品

開催要領

【日時】2009年12月11日(金) 14:00~17:00 (受付開始13:45) (※事前予約制)

【会場】愛知県産業労働センター(ウインクあいち) 1210会議室
名古屋市中村区名駅4丁目4-38 TEL 052-571-6131 <http://www.winc-aichi.jp/>

【定員】20名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)

【費用】6,300円(事前振込みとなります) ※セミナー終了後、近隣にて懇親会有り(費用は実費を別途支払い)

先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://m.e-hokenpro.com/>

FAXでも受付ています。050-3588-4261

(フリガナ) お名前	会社名 役職名	<懇親会>生のハナシ続出の第三部が懇親会です！ <input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 当日考える <input type="checkbox"/> 参加しない
電話	FAX	E-mail
【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 http://m.e-hokenpro.com/ ※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】 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。 「12月11日(金)開催セミナー」とお伝えください。

※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。それ以外に使用することはありません。