

2月4日(木)
経営者限定

社長！売りまくる営業マンの作り方教えます。

～売りまくるには、組織のソフトづくりが欠かせない～

大好評 イーエフピー株式会社主催「顧客爆大セミナー」に新シリーズ登場

お申込みは今すぐこちらから！（先着順）

FAX:050-3588-4261 WEB:<http://m.e-hokenpro.com/>

会社名	
ご住所	
(ふりがな) お名前	お役職
電話	FAX
email	

こんな時代だからこそ成長意欲旺盛な中小企業の経営者の方にお伝えしたい。

- 「営業スキルやテクニックの勉強はさせているけど、思うような成果がでない」と嘆く経営者の方！
 - 「自分で考え、動く営業組織をつくりたい」が夢だと思っている経営者の方！
 - 「チームプレーで成果を上げ続ける営業組織をつくりたい」といつも思っている経営者の方！
- 是非ともご参加ください！

「うちにも売れる営業マンがたくさんいたらもっと業績があがるのに」「何でできないんだろう」と嘆く経営者の方がたくさんいます。営業成果の責任をすべて営業マンに任せていませんか？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、「売れるプロ集団」を作り上げること、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。情報提供型営業により、売上を3倍にし、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件のコンサルティング経験に基づく今、最も効果的な“顧客獲得の実践ノウハウ”を大公開します！

強い営業現場には、必ず強い「足」「腰」(組織のソフト)があります。「ソフトが強い」となにか起きるのか？実際にソフトづくりに取り組んだ「ある営業現場」の物語を紹介します。「営業マンが自分で考え、行動する」「自分だけでなく、チームのことも考え、成果を最大化する」「営業マン自身が成長し、それに伴い周りも成長する」そんな営業組織のソフトを是非感じてください！

第一部：

「営業プロが教える情報提供型営業と営業プロセス」



津曲 巖先生 津曲FP事務所 代表
1957年、山口県出身。大手不動産会社にてコンサルティング営業、営業管理職を歴任。ヘッド・ハンティングされ外資系生保会社に転身。2002年独立後、リスクコンサルティングはもとより、豊富な営業経験を活かし上場企業や公的機関で営業・管理職研修の研修・セミナー講師としても活躍。受講者の立場に立った内容は毎回好評を博し、全国的にリピーターも多い。

第二部：

「営業現場プロが教える足腰の強い営業組織の作り方」



伊藤 健之先生 株式会社グランデコンサルティング パートナー
外資系コンサルティング会社で数多くの企業の営業戦略づくりを指導。優れた営業戦略やテクニック「技」は、組織の「足」「腰」がしっかりしていて「初めて機能する」ことを強く実感。2005年実践と理論の両面から営業組織力強化活動をスタート。株式会社グランデコンサルティングパートナー、ジョイ・オブ・ワーク推進協会理事を兼任。2010年5月に「感じる現場力」を出版。ビジネス専門誌にも記事を多数寄稿。

【セミナー開催要領】

- 日時：平成22年2月4日(木)14:00-17:00(受付開始13:45)
- 場所：ちよだプラットフォームスクエアB1F ミーティングルーム002
東京都千代田区神田錦町3-21 TEL:03-3233-1511
東京メトロ東西線竹橋駅 3b出口より徒歩2分
- 定員：経営者の方限定 20名様(先着順となります。満席の場合はご容赦ください。)
- 費用：おひとり様5,250円(事前お振込となります。お振込先はメールにてご案内します。)

【セミナー主催・お申し込み先】

イーエフピー株式会社 <http://m.e-hokenpro.com/> 左記HPにてその他セミナー情報、ビデオなどをご案内しております。是非ご覧ください。

お申込みおよびお問合せはイーエフピー株式会社までお願いいたします。その際は、「2月4日(木)開催セミナー」とお伝えください。講師「津曲巖先生」「伊藤健之先生」のお知り合いの方は、その旨も合わせてお伝えください。なお、ご記入いただいたお客様の情報については、セミナーなど当社が有益と思われる情報などのご案内のために利用させていただくことはありますが、それ以外に使用することはありません。