

今だからこそ！逆風を吹き飛ばす成長意欲旺盛な中小企業経営者の方へ

第343回 顧客爆大セミナー

社長の仕事！売上拡大につながる仕組みづくりとは？

先着20名

草食系営業でも、クレーンな仕組み・工夫次第で売上UPを実現！

このような方、ぜひ、ご参加下さい！

- 売れる営業と売れない営業の差は、どこにあるのかを突き詰めたい。
- 草食系の営業でも工夫次第で、売れてしまう秘訣を知りたい。
- 1度の名刺交換でも無駄にせず有効活用できる方法に興味がある。
- 営業が楽しくて仕方ないという活力ある組織にしたいと思っている。
- どうしたら、もっと簡単に成果が挙げられるようになるか・・・を知りたい。
- 気合と根性だけでの「売上3倍」は、現実的に簡単ではないと思っている。
- 営業社員の生産性を大きく引き上げたい。

「売れる仕組み」
をつくるのが、
『社長の仕事』
です！

★下記の方に特にお勧めします

顧客を増やしたいと考えている

- ・経営者
- ・営業管理者(役職者)
- ・個人事業主
- ・会計事務所
- ・営業マン など

(講師プロフィール)

埼玉県出身、1968年生まれ。青山学院大学卒業後、国内損害保険会社、外資系生命保険会社等勤務を経て、現職に就任。

この間、企業開拓・営業管理・紹介連鎖によるセールス・営業職育成などで、表彰、幅広く実績を挙げる。

卓越したスキル等を公開・収録したCD・DVDゼミナール(シリーズ合計8本)は、大きな反響を得ている。

MDRT会員を経て、2007年よりAllAboutプロファイル認定保険アドバイザーとなる。

この間、全国よりセカンドオピニオンなど多数要請あり。

現在は、企業の財務分野だけでなく営業分野へのアドバイザーなども担当。

FP技能士・トータルライフコンサルタント

会社HP <http://www.fourtrust.co.jp/>



講師：大関 浩伸 氏

開催要領

【日 時】 2010年2月17日(水) 15:30～17:30 (受付開始15:15)

【会 場】 貸会議室プラザ(ルノアール・ニュー八重洲北口店)

東京都中央区八重洲1-7-4矢満登ビル3F TEL:03-3274-7788 東京駅八重洲口から徒歩2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 → <http://m.e-hokenpro.com/>
FAXでも受け付けています。050-3588-4261

(フリガナ)
お名前

会社名
役職名

電話

FAX

E-mail

【セミナー主催・お申込先】

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。

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。

「2月17日(水)開催セミナー」とお伝えください。

講師「大関 浩伸 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。