

え〜っ！ 営業ってこんなに楽しかったんですか〜！！ (セミナー参加者の声)

大平会計特別企画!! 売らずに売れる仕組みづくり

本気で売上が伸びたい経営者の方限定セミナー!!

このような方は是非！ご参加ください

セミナー360回開催！ 7,000社以上の実績！

- 「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。
- 一度の〇〇〇〇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。
- 泥沼の同業との価格競争から抜け出したい。
- 何が現場スタッフの心のブレーキになっているか知りたい。
- 社員が指示通りの動きをしない。
- 社内に激しく刺激を求めている・・・ など



第一部 顧客爆大セミナー
 「理屈抜き！売らずに売れる・・・超実践の仕組みづくり」
 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

1972年生まれ。愛知県出身。幼少期は何をしてもうまくいかず。スポーツで鍛え人生が開花。大学卒業後、東海銀行(現三菱東京UFJ銀行)に入社。約10年間、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で東京海上日動あんしん生命へ。社長賞など全てのコンテストを総ナメ。2007年8月(株)コントリビューションを設立し現在に至る。趣味は「契約」。年間100日講演と数十社のコンサル。東海地区No.1の営業コンサルを目指す。

第二部 特別セッション
 「『あ、そこが！』企業のブレーキを探し出せ！」
 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

1976年生まれ。愛知県出身。不動産金融の世界から経営コンサルタントに。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。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が高い支持を得ている。2006年3月法人化。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。大学時代はアメリカンフットボールで日本一を経験。

【超豪華特典】 営業を科学する！ 『SPR (セールス・プロセス・リエンジニアリング) シート』
 更に！ 売上が必ず上がる！ 「マル秘シート」 を進呈いたします

非売品

【日 時】 2010年6月16日(水) 14:00~17:00 (受付開始13:30) (事前予約制)
 セミナー終了後会場にて 無料 懇親会実施

開催要領

【会 場】 大平経営会計事務所 4階 愛知県豊橋市下地町横山45-1 TEL 0532-53-5333
<http://www.odaira.com/> 豊鉄バス豊川線・新豊線元下地バス停(豊橋駅より約15分)より徒歩1分

【定 員】 50名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)

【費 用】 一般6,300円、弊社顧問先5,250円、紹介者・紹介された方3,150円(事前振込)

先着順です！お申し込みは今すぐ→seminar@odaira.com (件名6/16セミナーで会社名等お知らせください)
FAXでも受付けています。0532-53-5118 TEL (0532-53-5333)

(フリガナ)
お名前

会社名
役職名

人数 名

電話

FAX

E-mail

紹介者 有・無 紹介先

【セミナー主催】

大平経営会計事務所

【セミナー共催】

イーエフピー(株)

株トリニティーコンサルティング

【セミナーに関するお問い合わせ先】

お問合せはイーエフピー株式会社までお願い致します。
「6月16日(水)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が、それ以外に使用することはありません。