

(セミナー参加者の声) 「こんな楽しい営業って、あったんですか〜!!!」

★花田新刊『売れる営業の基本』発売記念★

顧客爆大セミナー『実践編』

第373回

売上3倍の組織的営業部隊のつくり方

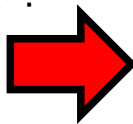
<先着25名限定>

コンサル実績7,000社以上!

(「本気」の方以外は参加しないでください・・・)

このような方に特にお勧めです

- 「売れる営業」と「売れない営業」の差はどこにあるのか?
- 一度の〇〇〇〇を無駄にしない仕組みづくりは?
- 自分(社長)だから売れるのか?社員には無理なのか?
- 社員の資質に頼らない営業組織を創りたい。
- 秘密のキーワード 〇〇とは?
- 有効なアライアンス(他社提携)とは? など



「売れる仕組」
をつくるのが、
『社長の仕事』
です!

(講師はなんと) 3年越しのタイアップ企画!

第一部 大学で「営業を教えて欲しい」と頼まれた
『速効的に顧客を増やす』データベース構築と活用法
イーエスピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬

第二部 東海地区でNo.1の営業コンサルを目指す
『理屈抜き!「売らずに売ってくる営業組織」のつくり方』
株式会社コントリビューション 代表取締役 田口 光先生



1960年、大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエスピーの社長。どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大なる支持を受けている。関東学園大学 非常勤講師『営業手法実践』を講義実践中。著書「売るための教科書」は発売以来、経営者のベストセラー。新刊『売れる営業の基本』は6/15発売予定。

講師:花田 敬



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。東海地区でNo.1の営業コンサルを目指す。

講師:田口 光先生

【参加特典】 営業を科学する! 『SPR (セールス・プロセス・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

開催要領

- 【日時】 2010年6月23日(水) 13:30受付開始 セミナー13:45~17:00 (※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) 906会議室(9階)
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】 25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) ※終了後17:15より、会場を移して懇親会を予定しています(費用は別途実費にて)。

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

FAXでも受付けています。050-3588-4261/03-5651-9690

(フリガナ) 会社名 <懇親会>生のハナシ続出の第三部が懇親会です!
お名前 役職名 □参加する □当日考える □参加しない

電話 FAX E-mail

【セミナー主催】

イーエスピー株式会社

<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、お申込はイーエスピー株式会社までお願い致します。
「6月23日(水)開催セミナー」とお伝えください。
講師 田口先生のお知り合いの方はその旨お伝え下さい。

※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。