

前向きで成長意欲旺盛な中小・中堅・ベンチャー企業の経営者の方へ

営業のプロと労務のプロの共催セミナー **先着20名**

営業が変わる・労務が変わる・そして売上が変わる **顧客爆大セミナー**

売上げを必死に追いかける時代はもうおしまい！売上げを継続的に伸ばす方法とは

「会社が得する就業規則セミナー」
～利益を上げるためのオリジナル就業規則とは？～



中山社会保険労務士・FP事務所
代表 中山 伸雄さま

「はじめまして、社労士の中山伸雄です。」

なぜ、今、オリジナルの就業規則が必要なのか？
そして、なぜ、オリジナルの就業規則で利益が上がるのか？
就業規則については、分かっているようで分からない方が多いです。
利益の上がる強い会社を一緒に創りましょう。

実践！営業のプロが教えるセールスプロセスと情報提供型営業



プルデンシャル生命保険(株)
工藤 誠司さま

例えば、3倍の売上げをあげるためにはどうしたらいいのか？
週5件の契約が預かれる営業と、1件の契約しか預かれない営業の差はどこにあるのか？一つの答えは、**営業のプロセス(しくみ)を簡単にすること**です。“簡単にする＝このセミナーでは、情報提供型営業により、3倍の売上げを上げられる**組織的営業部隊**をつくる秘訣を伝授します。『売れるしくみ』を作るのが『社長の仕事』！”

【日時】2010年**6月30日(水)18:30～21:00** (受付開始18:15)

【場所】東京都千代田区神田錦町3-21 ちよだプラットフォームスクウェア5F(504) TEL 03-3233-1511

地図 <http://www.yamori.jp/modules/tinyd2/index.php?id=10>

【対象】限定20名、**中小、中堅企業経営者・幹部の方限定です。先着順で定員になり次第締め切らせていただきます。**

【費用】5,250円(事前予約制)※受講料は事前振込みとなります。お振込先は受付け完了時にメールにてご案内いたします。

【プログラム】

第一部 「これからは情報提供型営業で顧客開拓力アップ」経営者のためのメール・HP活用による頭脳労働の実践
プルデンシャル生命保険株式会社 さいたま支社 工藤 誠司 先生

(プロフィール) 1966年生まれ(ひのえうま)。青森県八戸市出身。大手通信会社にてシステムエンジニアとして7年半務め、ヘッドハンティングが多いプルデンシャル生命保険に自ら転職。営業経験もなく、まったくの畑違いに苦戦するも、東北人らしさと、ITを営業に絡めた効率的営業の仕組みをもとに、多くの個人保険を中心に経営者や資産家にも直接丁寧なコンサルティング行う。会計事務所セミナー、FPセミナー、ライフプランセミナー、営業マンセミナーなど多数開催。

第二部 「会社が得する就業規則セミナー」～利益を上げるためのオリジナル就業規則とは？～

中山社会保険労務士・FP事務所 代表 中山 伸雄 先生

(プロフィール) 大学卒業後、住み込みで新聞配達のアパートをしながら専門学校に通い、社会保険労務士の資格を取得。以後、外資系生命保険会社の営業職、労務管理システムコンサルティング会社を経て平成20年に中山社会保険労務士・FP事務所を開業。現在は、就業規則や労務管理制度、退職金制度の設計・運営、コンサルティング等を手掛ける。公的機関や証券会社、保険会社を中心とした金融機関でのセミナー実績多数。

お申し込みは今すぐ → <http://m.e-hokenpro.com>

FAXでも受付けています。050-3588-4261

(フリガナ)

会社名

お名前

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。

お申込の際は、「6月30日(水)開催セミナー」とお伝えください。
講師「工藤 誠司先生」、「中山 伸雄先生のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。