

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

営業の効率化と テレマーケティングの活用について



RS経営コンサルティング
代表 尾関 俊寿さま

景気低迷が続く中、中小企業の皆さまがこの難局を乗り切るためには、社長または営業担当者が効率よく成果をあげる仕組みを作り上げることが大切です。私は「電話×DM(サンプル)プロモーション」を通じて御社によるピンポイント・セールスを実現し、効率的な営業活動をサポートする新しい仕組みづくりを皆さまにご提案いたします。さあ、不況を跳ね返す強い会社と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



(株)ベストプランニングオフィス
代表取締役 蟹江 達由さま

例えば、3倍の売上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**9月14日(火)14:30～17:00** (受付開始14:15)

【場所】B-nest(ビネスト) 静岡市産学交流センター ペガサート7階 演習室2 TEL:054-275-1655

静岡市葵区御幸町3-21 JR静岡駅から徒歩5分 <http://www.b-nest.jp/default.html>

【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

株式会社ベストプランニングオフィス 代表取締役蟹江 達由先生 <http://www.e-hoken.com/hp/bestplan/index.html>

(プロフィール)1964年大阪府高槻市出身。東京の大学卒業後、商社にて10年間営業の基礎を叩き込まれ、たまたま静岡支店へ転勤。その後、再度転勤辞令が出るがどうしても大好きになった静岡を離れたくなく経営者になることを決意し、東京海上へ代理店研修生として入社。保険の素晴らしさを実感し、ベストプランニングオフィスとして独立。ITを絡めた効率的営業の仕組みを元に、数多くの法人のコンサルティングを行う。

日本プロスピーカー協会スピーカー

第二部「営業の効率化とテレマーケティングの活用について」

RS経営コンサルティング 代表 尾関 俊寿先生 <http://rsk-consulting.jp>

(プロフィール)1960年1月2日生。早稲田大学商学部卒業後、(株)静岡銀行に入行。国内営業店を中心に25年間勤務ののち、2008年11月リーマンショックによる厳しい経済環境の中、中小企業・小規模事業者への真の支援(RS=リアル・サポート)を目指して経営コンサルタントとして独立・創業。銀行員時代の営業店及び本部(法人部)経験をもとに、中小企業の立場に立った銀行との付き合い方、電話等を使った効率的営業などに関するコンサルティングを得意とし、顧問先より好評を得ている。

お申し込みは今すぐ → <http://www.e-fp.co.jp/>

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://www.e-fp.co.jp/>

※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ください。

お申込の際は、「9月14日(火)開催セミナー」とお伝えください。

講師「蟹江 達由先生」、「尾関 俊寿先生のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。