

前向きで成長意欲旺盛な中小・ベンチャー企業経営者・個人事業主の方へ

イーエフピー株式会社主催 第399回 顧客爆大セミナー

「売上げを3倍にする仕組みづくりとは？」

このような経営者の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知りたい！
- ☑ 一度の名刺交換(出逢い)を無駄にしない仕組みづくりに興味がある
- ☑ 社員の資質に頼らない営業組織を創りたい
- ☑ どうして部下は自分と同じことができないんだと思っている方
- ☑ 同じトークなのに決まったり決まらなかったりで原因がわからない etc...

10/22(金)

先着20名

限定

お申込みは今すぐ
WebまたはFAXで!

■第1部 プロが教える

戦略的コミュニケーション術

プロフェッショナル・キャリア・カウンセラー®、
エイジング・アドバイザー® 佐藤 祐子 先生

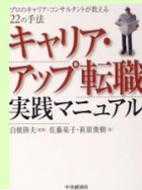


部下の指導に苦労していませんか？セールス
ストークがワンパターンになっていませんか？人を動かし、思い通りの成果を上げる
ためには、画一的なコミュニケーションからの
脱却が必要です。相手のタイプを見極めるノ
ウハウとともに、タイプ別の攻略法が、短時
間で習得できます。これまでとは全く違う相
手の反応に、必ずや驚かれることでしょう。

<講師プロフィール>

大手百貨店及び外資系輸入小売業経験23年。接客販売・店舗マネジ
メント・商品政策企画・広報等の実務に携わる一方、社内研修講師として
セールス及びVMD指導に当たる。
2001年6月にプロフェッショナル・キャリア・カウンセラー®
として独立開業。
NPO法人日本プロフェッショナル・キャリア・カウンセラー
協会所属。

著書「キャリアアップ転職実践マニュアル」など



■第2部 簡単実践！

『売り込まずに売れる』営業の仕組みづくり

オフィスアイゼン 代表 高田 美介 先生



例えば3倍の売上げを上げるにはどうしたら
いいのか？どうすれば自然と「見込み客」が
集まり、優良顧客がドンドン増えるのか？
影も形もない生命保険という商品を販売し、
継続的に成績をあげている営業マンが実践
している『情報提供型営業』にその秘密があ
ります。『その人だからできるのでは？』で
はなく、今すぐ、簡単に実践できる『営業の
仕組みづくり』大公開です！

<講師プロフィール>

大分県別府市出身。高校まで別府で過ごし大学で上京。卒業後家業の
毛皮・宝石業から営業人生をスタート。一風変わったイベントや食事を
企画し富裕層のマーケティングに成功する。その後機械メーカーを経て、
縁あって千代田火災海上保険株式会社入社。1999年代理店として独立
し現在に至る。30年以上の営業経験と企画力を活かし、そこにITの技術
を取り入れた「情報提供型営業」を実践中。モットーは「会社の代理人で
はなくお客様の代理人であること」宅建主任者・体育会剣道部OBとし
ても活躍中。



【日時】2010年10月22日(金) 14:30~17:30 (受付開始14:15) ※事前予約制

【会場】貸会議室プラザ 305号室(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) ※終了後は会場を移して懇親会を予定しています

【費用】5,250円(事前振込みとなります) (費用は実費を当日頂戴いたします)



先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://ow.ly/2vzv>
FAXでも受付ています。050-3588-4261

(フリガナ) お名前	会社名 役職名	<懇親会> <input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 当日考える <input type="checkbox"/> 参加しない
電話	FAX	E-mail
【セミナー主催】 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、お申込はイーエフピー株式会社までお願い致します。 「10月22日(金)開催セミナー」とお伝えください。 講師「佐藤先生」「高田先生」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。