

# 前向きで成長意欲旺盛な経営者・個人事業主の方へ

イーエフピー株式会社主催 第398回顧客爆大セミナー

11月25日(木)  
静岡開催

## それは社長の仕事！ 売上拡大につながるしくみ作り

先着20名

### このような方、ぜひ、ご参加ください

- 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は？
- 本当に有効なアライアンス(提携)とは？
- どんな企業でも「必ず持つてゐる見えない資産」の活用方法
- 社員の資質に頼らない営業組織を創りたい



「売れる仕組み」  
をつくるのが、  
『社長の仕事』  
です！

### 第1部 『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』

講師：(株)ベストプランニングオフィス 代表取締役 蟹江 達由先生



1964年大阪府高槻市出身。亜細亜大学卒業後、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

<http://www.e-eoken.com/hp/bestplan/index.html>

講師：蟹江 達由さま

### 第2部 『同じ営業トークなのに売れる人と売れない人の違い』

講師：クリエイティブ・セールス・プロモーション 代表 岡田 浩二先生



1970年6月10日生。専修大学経済学部卒業。医療機器商社、貴金属訪問販売、IT企業の3つの営業会社を営業として転職を重ね、営業コンサルタントとして独立。会社員時代は会社始まって以来の営業実績を残し、入社6年、32歳の時に西日本統括部長兼執行取締役役に就任、3支店13営業所の営業マンを教育する。部下の教育により重点を置くために心理カウンセラーの資格を取得。現在零細企業を中心に奇抜なアイデアと冷静な判断を合わせ持ったオリジナル実践営業型コンサルとして活躍中。

<http://okada-koji.com/>

講師：岡田 浩二さま

### 開催要領

【日時】2010年11月25日(木) 14:30~17:30 (受付開始14:15)

【会場】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1  
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。お振込先は受付け完了時にメールにてご案内いたします。

【申込】WEB・FAX・メールにてお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。

※終了後は懇親会を予定しております。

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

ふりがな	会社名		
お名前	役職		
電話	FAX	E-mail	
懇親会参加の有無 (費用別途)	<input type="checkbox"/> 参加する	・	<input type="checkbox"/> 参加しない
【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 <a href="http://www.e-fp.co.jp/">http://www.e-fp.co.jp/</a> ※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】 お申込の際は、「11月25日(木)開催セミナー」とお伝えください。 講師「蟹江 達由先生」、「岡田 浩二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。