

主催：イーエフピー株式会社

第419回

# 顧客爆大セミナー(超！実践編)

<先着20名限定>

コンサル実績7,000社以上！

(「本気」の方限定！)

このような方に特にお勧めです

- ☑ 「売り込まずに売れる」営業のプロセスが知りたい！
- ☑ 一度の名刺交換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！
- ☑ 不況下に業績を伸ばしている企業の秘密を知りたい！
- ☑ 借金の返済に縛られずに事業展開をしたい！
- ☑ 会社を給与に見合った利益獲得を目指すプロ集団にしたい！ etc...

「売れる仕組」  
をつくるのが、  
『社長の仕事』  
です！

提唱する「草肉系」営業とは？笑いあり、涙あり、「実践者生の声」パネルディスカッションあり。

第1部

『速効的に顧客を増やす]データベース構築と活用法』  
津曲FP事務所 代表 津曲 巖先生



1957年、山口県出身。大手不動産会社にてコンサルティング営業、営業管理職を歴任。ヘッド・ハンティングされ外資系系生保会社に転身。2002年独立後、リスクコンサルティングはもとより、豊富な営業経験を活かし上場企業や公的機関で営業・管理職研修の研修・セミナー講師としても活躍。受講者の立場に立った内容は毎回好評を博し、全国的にリピーターも多い。

<http://profile.allabout.co.jp/pf/fp-tsumagari/>

講師：津曲 巖先生

第3部

『2011年からの中小企業利益戦略』  
株式会社トリニティーコンサルティング 代表取締役 四元 圭先生



1976年生まれ。愛知県出身。不動産金融の世界から経営コンサルタントに。営業分野・事業再生分野のコンサルティングをメインに、上場企業から個人経営まで150社を超えるコンサルティング実績を持つ。現場スタッフの心のブレーキを解消するコンサルティング手法が高い支持を得ている。2006年3月法人化。株式会社トリニティーコンサルティング代表取締役。2010年11月東京オフィス開設。大学時代はアメリカンフットボールで日本一を経験。

<http://ameblo.jp/yotsumoto-trinity/>

講師：四元 圭先生

【第2部】 科学的営業の実践！ 実践者生の声のパネルディスカッション

首都圏エリアで活躍する「営業のプロ達」の秘伝紹介！！(予定時間30分)

本邦  
初公開！

開催要領

- 【日 時】 2011年3月16日(水) 13:45受付開始 セミナー14:00～17:00 (※事前予約制)
- 【会 場】 TKP東京丸の内会議室 カンファレンス2 東京都千代田区丸の内3-1-1 帝劇ビルB1F
- 【定 員】 20名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)
- 【費 用】 5,250円(事前振込みとなります) ※終了後17:00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 → [www.e-fp.co.jp](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 <懇親会>生のハナシ続出の第四部が懇親会です！  
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。

【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。  
「3月16日(水)開催セミナー」とお伝えください。

講師 津曲先生・四元先生のお知り合いの方はその旨お伝え下さい。