

主催：イーエフピー株式会社

第420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』  
株式会社エヌ・プランニング 代表取締役 松尾 琢磨先生



1977年、山口県出身。京都大学工学部卒。大手外資系保険会社での営業経験を経て、現在生損保10社を取り扱う保険代理店株式会社エヌ・プランニングの代表。ファイナンシャルプランナーとしての情報提供型営業により現在急成長中。レギュラーラジオ番組「松尾琢磨の生活マネー相談」(ラジオ大阪1314kHz毎週日曜8:45~)も好評につき2年目に突入！！

<http://n-pla.net/>

講師：松尾 琢磨先生

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プ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

関西エリアで活躍する「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24日(木) 13:45受付開始 セミナー14:00~17:00 (※事前予約制)
- 【会 場】 キャンパスポート大阪ルームE 大阪市北区梅田1-2-2-400 大阪駅前第二ビル4F
- 【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) お名前 会社名 役職名 <懇親会>生のハナシ続出の第四部が懇親会です！  
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。  
「3月24日(木)開催セミナー」とお伝えください。

講師 松尾先生・四元先生のお知り合いの方はその旨お伝え下さい。

※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。