

9月5日  
幕張開催

# 第431回 顧客爆大セミナー

実践者による生の情報提供型営業活用事例

プロが教える「情報提供型営業」



「経営者のみなさん、こんにちは！  
鈴木健です。例えば3倍の売上をあげるためにはどうしたらいいの？週5件の契約が取れる営業と0.5件の契約しか取れない営業の差はどこにあるの？一つの答えは営業のプロセスを簡単にする事です。「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、週5件の契約が取れる組織的営業部隊をつくる秘訣を伝授します。全国1,000名を超える顧客とのコンサルティング経験から『情報提供型営業』で売上アップ！お楽しみに。」

株式会社 JADプリズム (ほけん情報館)  
代表取締役 鈴木 健先生

元リーマンブラザーズの話聞くチャンスです



「こんにちは藤田雅彦です。  
ご存知でしたか？分散投資の基本は「同じかごに卵を盛らない」、しかし分散投資をしていたつもりが、実は・・・？主な投資商品の基本を“正確”に理解すると、資産運用の勘所が見えてきます。銀行から外資系証券会社を歴任し、証券化商品の開発などを手がけた金融商品のプロが独自の視点から投資理論を展開。また、富裕層の資産運用を手掛けている経験から、円高・デフレの今にぴったりのお話も。」

株式会社アイエフパートナーズ  
代表取締役 藤田雅彦先生

実際に売上創造に取り組む実践者である営業のプロから  
生の声を話していただきます。この機会にぜひご参加下さい。

【日時】2011年9月5日(月) 14:00～17:00(受付開始13:45)

【場所】幕張テクノガーデン D1404号室 千葉県千葉市美浜区中瀬一丁目3番地東高層館(D棟14階)

TEL043-296-8111 <http://www.mtg-bld.co.jp/> JR海浜幕張駅 時間貸し駐車場もございます。

【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(費用は事前振込みとなります。※振込先はメールにてご案内いたします。)

【お申込】(事前登録制 電話/FAX/ホームページからお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。)

※セミナー終了後、懇親会を予定しております。

【プログラム】

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 JADプリズム (ほけん情報館)

代表取締役 鈴木 健 先生 <https://www.facebook.com/ke.suzuki>

(プロフィール)1978年生まれ千葉県出身。自動車整備業から25歳で、営業の経験ゼロであいおい損害保険株式会社に就職。生存率数%の中、研修生として5年間をトップクラスの成績で卒業。卒業後に法人化。保険を絡めたコンサル事業を展開。

第2部 「円高・デフレに打ち勝つための投資商品の選び方!」

株式会社アイエフパートナーズ 代表取締役 藤田雅彦 先生 <http://www.ifpc.co.jp/>

(プロフィール)大分県出身、東京大学卒業後大手都市銀行に入行、ローン・社債・証券化業務に従事、その後91年から2年間MBA取得のためアメリカに留学、ロンドン勤務などをへて外資系証券会社に転職、更にリーマン・ブラザーズ証券でエクイティ・ファイナンスの責任者、ヘッドハンティングされた新生銀行では株式関連チームの立ち上げを行ない2008年より独立。金融の裏側を知っているからこそその資産運用アドバイスを得意とする。

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】

イーエフピー株式会社

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

セミナーに関するお問合せ、お申込はイーエフピー株式会社までお願い致します。講師「鈴木先生・藤田先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

**懇親会**

セミナー終了後、懇親会を予定しています。

参加する

参加しない

※費用(4,000円程度を予定)については当日頂戴いたします。