

イーエフピー株式会社主催 第432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...

9/7 (水)
先着20名
限定

お申込みは今すぐ
Web または FAXで！

■第1部 営業が苦手でも大丈夫！
『売り込まずに売れる』営業の仕組みづくり

メットライフアリコ

有田 英人 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>

1971年生まれ、福岡県直方市出身。11年間の営業経験を買われ、メットライフアリコからヘッドハンティングを受け2004年に転職。個人・法人へのキメ細かいコンサルティングで絶大な支持を得ている。

2010年MDRTアリコ会執行部、現JAIFA北九州協会監事。

Facebook <http://www.facebook.com/hideto.arita>

■第2部 リーマンショック後の
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

高度経済成長期、日本の企業は**7割が黒字**企業でした。バブル崩壊後、日本の企業は**7割が赤字**になりました。リーマンショック後の日本企業は・・・。

しかし、不況だからそこ自社の「あり方」を見直し、**収益体制**を確立した企業もたくさんあります。今回はその**エッセンス**を事例を交えてわかりやすくお伝えいたします。

<講師プロフィール>

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。

四元圭オフィシャルBlog <http://ameblo.jp/yotsumoto-trinity/>

【日 時】2011年9月7日(水) 14:00~17:00 (受付開始13:45) **※事前予約制**

【会 場】アドバンス福岡 セミナールーム Map <http://advance.maeda-akira.com/about-saadvancehukuoka.html>

福岡市中央区天神5-5-19 赤い風船ビル3F TEL:092-791-5693 西鉄福岡駅徒歩7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17:30より会場移して懇親会を予定しています
(費用は実費を当日頂戴いたします)**

【費 用】5,250円(事前振込みとなります)

先着順です！お申し込みは今すぐ → <http://www.e-fp.co.jp>
FAXでも受付しています。050-3588-4261

(フリガナ) 会社名 **<懇親会>**
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

東京都中央区日本橋堀留町1-7-7

MID日本橋堀留町ビル7F

TEL:03-5651-9670 <http://www.e-fp.co.jp/>

【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。

「9月7日(水)開催セミナー」とお伝えください。

講師「有田先生」「四元先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。