

3月6日
幕張開催

第440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ことです。“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』で売上げアップ！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

助成金の詳しい話を聞くチャンスです



「こんにちは社会保険労務士の小田切朋子です。助成金って実は結構もらいやすいってご存知ですか？独立開業や従業員の採用等でもらえる助成金がたくさんあります！知っているのと知らないのでは大違い？！まずはどういう助成金があるのか、そしてどうすればもらえるのか。助成金を活用した起業準備や採用計画のポイントをたっぷりお教えしますので、今後の経営に是非ともお役立て下さい。」

小田切社会保険労務士事務所
所長 小田切 朋子先生

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】2012年3月6日(火) 14:00～17:00(受付開始13:45)

【場所】幕張テクノガーデン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)D1404号室
TEL043-296-8111 <http://www.mtg-bld.co.jp/> JR海浜幕張駅前 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 『情報提供型営業と成約率を飛躍的に上げるセールスプロセス』

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 『助成金の活用方法ともらえるポイント』

小田切社会保険労務士事務所

所長 特定社会保険労務士 小田切 朋子 先生 <http://www.odagiri-office.com/>

(プロフィール)大学在学中より法律事務所にて約10年間勤務後、2007年社労士試験合格。都内の大手事務所にて実務経験を積み、2011年船橋にて独立開業。起業予定者や経営者、人事担当者から数多くの助成金相談を受け、豊富な経験と情報に基づく助成金アドバイスに定評あり。

お申し込みは今すぐ → <http://m.e-hokenpro.com/inquiries/index/00137>

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・小田切先生」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。