

顧客開拓を真剣に考えている意欲的な経営者の方へ

イーエフピー株式会社セミナー

先着20名

7月20日
静岡開催

第444回 顧客爆大セミナー『実践編』

実践者による生の情報提供型営業活用事例



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

株式会社ベストプランニングオフィス
代表取締役 蟹江 達由 先生

企業経営に欠かせない、もっとも重要なものは「人材」といわれています。企業で働く人々がそれぞれの能力を十分に発揮できる職場環境づくりのお手伝いをします。経営者の皆様の身近なパートナーとして人事労務管理、就業規則の作成、助成金の申請、人事制度・賞金制度の設計、労働・社会保険手続き代行・給与計算代行など、フルサポートいたします。企業と働く人々に笑顔と安心をお届けする社労士です。



社会保険労務士 石原とも子事務所
石原 とも子 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7月20日(金) 14:00～17:00(受付開始13:30)

【場所】あざれあ 第3研修室 <http://azarea.pref.shizuoka.jp/access.html>

静岡県静岡市駿河区馬淵1丁目17番1号 TEL 054-255-8440 駐車場:6台有

【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

【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、営業セミナー17:30～を開催しております。

【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』

株式会社ベストプランニングオフィス

代表取締役 蟹江 達由 先生 <http://www.e-hoken.com/hp/bestplan/index.html>

(プロフィール) 1964年大阪府高槻市出身。亜細亜大学卒業後、商社にて10年間営業の基礎を叩き込まれ、たまたま静岡支店へ転勤。その後、再度転勤辞令が出るがどうしても大好きになった静岡を離れたくなく経営者になることを決意し、東京海上へ代理店研修生として入社。保険の素晴らしさを実感し、ベストプランニングオフィスとして独立。ITを絡めた効率的営業の仕組みを元に、数多くの法人のコンサルティングを行う。日本プロスピーカー協会スピーカー

第2部 『企業経営に役立つ助成金』

石原とも子事務所

代表 石原 とも子 先生 <http://office-tomo.com/>

(プロフィール) 2006年7月1日に開業しました。開業してから毎日がわくわくドキドキ楽しくてしかたありません。なぜって？それは・・・

社労士になって開業するという私の人生の大きな夢が実現したからです。12年前、ある会社の総務課に配属され、給与計算や人事労務管理を担当しました。華やかな仕事ではないけれども、社員みんなが働きやすい環境を作るという、縁の下の力持ち的な存在の総務の仕事が自分の天職のように感じました。もっともっといろいろな会社の縁の下の力持ちになりたい・・・

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

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「蟹江先生・石原先生」のお知り合いの方は、その旨もお伝えください。

第6回トップセールス養成講座

セミナー終了後、営業マン向けセミナーを開催します。

参加する

参加しない

※費用(2,000円の所1000円)については当日頂戴いたします。

※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。