

売上を上げたいと真剣に考えている意欲的な経営者の方へ

イーエスピー株式会社セミナー

先着20名

11月27日(火)
東京開催

第451回顧客爆大セミナー『実践編』

～コラボレーション 第4弾「経営革新計画」活用術～

プロが教える情報提供型営業と営業プロセス



(株)イーエスピーサービス
代表取締役社長 津曲 巖

「うちにも売れる営業マンがたくさんいたらもっと業績があがるのに」と嘆く経営者の方がたくさんいます。経営者がすべき最大の仕事は、「売れる仕組み」を考え作ること、「売るプロ集団」を作り上げること、営業のプロセスを簡単にする。そのためには何をすべきかをお伝えします。情報提供型営業により、コンサルティング後3倍の売上を挙げる組織的営業部隊をつくる秘訣、全国約7,000件のコンサルティング経験に基づく今、最も効果的な「顧客獲得の実践ノウハウ」を大公開します！

ビジネスを加速させる経営革新計画とその活用方法



東京経営アドバイザーサービス
代表 東山 豊樹

経営革新計画を申請し、国・都道府県に承認されると、いわゆる「経営革新計画承認企業」と認められ、保障・融資、税制優遇、助成金・補助金の支援措置などの公的支援策の恩恵を受けることが可能となります。また都道府県のHPや経営革新の事例集にも取上げられ、会社の知名度向上にもつながります！

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11月27日(火) 14:00～17:00(受付開始13:30)

【場所】堀留町区民館 洋室1号室 東京都中央区日本橋堀留町1-1-1 TEL:03-3661-8448

東京メトロ日比谷線・都営地下鉄浅草線人形町駅 A5番出口より徒歩5分

【対象】経営者・役員、営業関係の方限定 20名様(先着順となります。満席の場合はご容赦ください。)

【費用】5,250円(費用は事前振込み又はクレジット決済となります。※詳細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。(実費)

【プログラム】

第1部 「営業のプロが教える情報提供型営業と営業プロセス」 株式会社イーエスピーサービス 代表取締役 津曲 巖 (プロフィール)

1957年、山口県出身。大手不動産会社にてコンサルティング営業、営業管理職を歴任。ヘッド・ハンティングされ外資系生保会社に転身。2002年独立後、リスクコンサルティングはもとより、豊富な営業経験を活かし上場企業や公的機関で営業・管理職の方々の研修・セミナー講師としても活躍。受講者の立場に立った内容は毎回好評を博し、全国的にリピーターも多い先生です。

第2部 「『経営革新計画』と『活用方法』」 東京経営アドバイザーサービス 代表 東山 豊樹 (プロフィール)

公認会計士・税理士・行政書士・登録政治資金監査人・国際公認投資アナリスト。東京工業大学大学院修士課程を修了し、日本債券信用銀行、デロイト・トーマツコンサルティングを経て、経営コンサルタントとして独立開業。事業会社CFOや監査法人での監査業務にも従事。複数士業とコンサルティングを組み合わせたワンストップ・サービスが強みで、実現可能性を重視した多様なソリューションを用意している。

※今回セミナー参加者の特典ですが、「初回無料」の「個別相談」も是非ご活用ください！

お申込みは WEB か FAX で <http://goo.gl/t9ZgX> FAX : 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】

イーエスピー株式会社 <http://m.e-hokenpro.com>
セミナーに関するお問合せ、お申込はイーエスピー株式会社までお願い致します。講師「津曲先生・東山先生」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(2,000円程度を予定)については当日頂戴いたします。