

前向きで成長意欲旺盛な中小・中堅・ベンチャー企業の経営者の方へ

経営者限定

イーエフピー、株式会社ヤスカワ共催セミナー

先着20名

顧客爆大セミナー『実践編』

ユーザーが語る真実！情報提供型営業実践、活用事例

「営業コンサルティング」のイーエフピー株式会社



イーエフピー株式会社
代表取締役社長 花田敬

「経営者のみなさん、こんにちは！
花田敬です。例えば2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、2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。全国約4,400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。」

「包装・物流」の株式会社ヤスカワ



株式会社ヤスカワ
代表取締役社長 安川政孝さま

経営者のみなさん、こんにちは。安川政孝です。売上を少し上げるためには、社長の私が少し頑張ればすぐに上げることができます。しかし、2倍にするとなると話は別です。社長である私は、売上を2倍に上げるための仕組みを作ることが仕事だと学びました。当日は実際にeFPのコンサルティングを受けている私の率直な意見をお聞きください。みなさんとお会いできることを楽しみにしております。

【日時】2006年11月28日(火)16:00～18:00 (受付開始15:30) **終了後懇親会開催**

【場所】イーエフピーセミナールーム 東京都千代田区富士見2-2-5 飯田橋メインビル3F TEL 03-3514-1975

【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】無料

【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、懇親会を開催いたします。費用は約5,000円(自己負担)です。ご参加の場合は下記にチェックをお願いいたします。

**実際に売上創造に取り組んでいるユーザー様から生の声をお話していただきます。
初のパネルディスカッション形式！この機会にぜひ。**

【プログラム】

第1部「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」～花田敬の見込み客開拓手法を公開～

イーエフピー株式会社 代表取締役社長 花田 敬 **社長ブログ** <http://blog.goo.ne.jp/e-fp>

(プロフィール)1960年、大分県出身。中小、ベンチャー企業の売上を伸ばすための営業コンサルティング事業を展開するイーエフピーの社長。CF P。どんな業界の営業マンでも明日から実践できる「楽しく、ワクワクしながら加速度的に営業成績が上がるノウハウ」は絶大なる支持を受けている。

第2部「パネルディスカッション 売れるしくみの作り方」～企業ユーザーから見た営業メール活用法と成功事例～

株式会社ヤスカワ 代表取締役社長 安川 政孝先生 **社長ブログ** <http://yasukawa-inc.seesaa.net/>

(プロフィール)1959年東京都新宿生まれ。大学卒業後、事業継承の修行の一環として、一部上場企業である日東電工株式会社へ入社。営業職として活躍し、入社早々に、大手トップ企業との新規取引を実現。大型案件の発掘や新規事業化など頭角を現す。1984年、株式会社ヤスカワ入社。2000年代表取締役就任。創業45年の信頼と実績、歴史を背負いながら包装システム事業・物流システム事業を主力事業に経営に邁進する。

先着順です！お申し込みは今すぐ → www.e-hokenpro.com

FAXでも受付けています。03-3514-1976

(フリガナ)	会社名
お名前	役職名
電話	FAX
	E-mail
懇親会参加の有無 ぜひご参加いただき何でもご質問下さい	<input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 参加しない (なお、費用については当日いただきます)
【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 http://www.e-hokenpro.com/ ※上記ホームページにてその他セミナー情報、ビデオ等 をご案内しておりますので是非御覧下さい。	【セミナーに関するお問い合わせ先・お申し込み先】

※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。