

今だからこそ！逆風を吹き飛ばす成長意欲旺盛な中小企業の経営者の方限定

イーエフピー株式会社主催 顧客爆大セミナー

7月17日(金)

社長の仕事！売上拡大につながる仕組みづくり

先着30名

貴社の営業の「改革アクセル！」と「ネガティブブレーキ」が両方つかめる！！

このような方、ぜひ、ご参加ください

- 気合と根性だけで売上を3倍にあげられると思っている。
- 売上を3倍にあげるための仕組み作りを知りたい。
- 売れる営業と売れない営業の差はどこにあるのか知りたい。
- ご無沙汰しているのに相手から連絡をもらえる方法を知りたい。
- できない営業でも自然にアポが取れてしまう方法を知りたい。
- どうしたら営業が簡単に成果がでるようになるのかを知りたい。
- 何が現場スタッフの心のブレーキになっているのかを知りたい。



第一部

「これからは『情報提供型営業』だ HOW TO SELL」  
～安川 政彦の見込み客開拓手法を公開～

講師：株式会社ヤスカワ 代表取締役社長 安川政彦



講師：安川 政彦

1959年生まれ。事業継承の修行の一環として、一部上場企業、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48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として経営に邁進する。経営理念は「健・謙・儉」。青年会議所は10年活動。

第二部

「あ、そこが！」企業のブレーキを探し出せ！」

講師：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



講師：四元 圭

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、トリニティーインベスト代表取締役。大学時代はアメリカンフットボールで日本一を経験。

第三部 「パネルディスカッション 売れるしくみの作り方」～実践者から見た営業メール活用法と成功事例～

パネラー 株式会社松浦製作所 代表取締役社長 芥木宏之氏 <http://www.matsuura-ss.co.jp/>

株式会社タク・エンタープライズ 代表取締役 阿部 龍治氏 <http://profile.allabout.co.jp/pf/aberyuji/>

Look! →

← Look!

【日時】2009年7月17日(金) 15:00～18:00 (受付開始14:45)

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

TEL 0120-558-442 地図⇒ <http://www.e-fp.co.jp/fl/map.html>

【対象】中小・中堅企業の経営者・管理職の方。先着順で定員になり次第締め切らせていただきます。

【定員】30名 (事前予約制)

【費用】10,500円 (事前振込みとなります)

※セミナー終了後、18:00より懇親会を開催、費用は込みになっています。下記にチェックをお願いいたします。

【申込】FAX/メールにてお申し込み下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。

開催要領

先着順です！お申し込みは今すぐ → [www.e-fp.co.jp](http://www.e-fp.co.jp)  
FAXでも受付けています。050-3588-4261

ふりがな	会社名	
お名前	役職	
電話	FAX	E-mail
懇親会参加の有無	<input type="checkbox"/> 参加する	<input type="checkbox"/> 参加しない (費用は変わりません)
【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 <a href="http://www.e-fp.co.jp/">http://www.e-fp.co.jp/</a> ※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】 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。 「7月17日(金)開催セミナー」とお伝えください。 <i>(株)タク・エンタープライズ 阿部龍治 にご紹介。</i>	

※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。それ以外に使用することはありません。