

あなたの会社の売上「爆大」のヒントが必ずつかめる。「即」実践あるのみ！

このような方、ぜひご参加ください

- 「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。
- 一度の〇〇〇〇を無駄にしない仕組みづくりに興味がある。
- くちベタ・経験のない営業マンほどがイキイキとする営業組織を創りたい。
- 泥沼の同業との価格競争から抜け出したい。
- うちの社員の顧客対応は万全か不安。
- 社員が自分のいうことを聞かない。
- 社内に激しく刺激を求めている・・・ など



第一部 売れる会社の現場力と顧客接点？

「情勢変化から見る活きた企業体制の作り方」

カリタインストラクターアカデミー 代表取締役 大澤いくよ先生



講師：大澤いくよさま

1970年生まれ、愛知県一宮市出身。成田空港にて政府専用機と日本航空関連5社の通関保税業務を国内初女性責任者として5年間担当。その後、名古屋に帰省し求人広告代理店(株)未来企画の設立に参加。約2000社以上の採用コンサルの実績を持ち中小企業経営者を熟知。2009年にはCIA(株)を設立。企業教育の講師として年間1000名以上の研修を行い組織改善に関するアドバイスも実施。

第二部 顧客爆大セミナー

「理屈抜き！売らずに売れる・・・超実践の仕組みづくり」

講師：株式会社コントリビューション 代表取締役 田口 光先生



講師：田口 光さま

1972年生まれ。愛知県出身。幼少期は何をしてもうまくいかず。スポーツで鍛え人生が開花。大学卒業後、東海銀行(現三菱東京UFJ銀行)に入社。約10年間、企業向け融資・営業部門を担当。カンパニー長表彰など連続受賞。2004年、ヘッドハンティングで東京海上日動あんしん生命へ。社長賞など全てのコンテストを総ナメ。2007年8月(株)コントリビューションを設立し現在に至る。趣味は「契約」。年間100日講演と数十社のコンサル。東海地区No.1の営業コンサルを目指す。

【参加特典】営業を科学する！『SPR (セールス・プロセス・リエンジニアリング) シート』
その他、売上が必ず上がる！「マル秘シート」を進呈いたします

非売品

開催要領

- 【日時】2010年5月13日(木) 14:00～17:00 (受付開始13:45) (※事前予約制)
- 【会場】愛知県産業労働センター (ウインクあいち) 1008会議室 (10階)
名古屋市中村区名駅4丁目4-38 TEL 052-571-6131 <http://www.winc-aichi.jp/>
- 【定員】20名(先着順につき、満席の場合はご容赦下さい)
- 【費用】6,300円(事前振込みとなります) ※セミナー終了後、近隣にて懇親会有り(費用は実費を別途支払い)

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

(フリガナ) 会社名 <懇親会>生のハナシ続出の第三部が懇親会です！
お名前 役職名 □参加する □当日考える □参加しない

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/>

※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。
「5月13日(木)開催セミナー」とお伝えください。
講師 大澤先生、田口先生のお知り合いの方はその旨お伝え下さい。

※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。