顧客開拓を真剣に考えている意欲的な経営者の方へ

7月17日 静岡開催

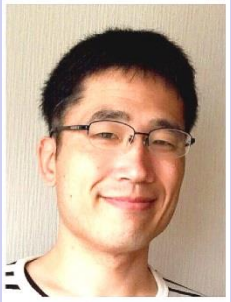
株式会社ベストプランニングオフィス主催セミナー　　先着20名

マーケティング＆助成金セミナー

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



助成金は、返済不要の資金です。その財源は、雇用保険の事業主負担分です。
納めっぱなしにならないよう、貰える時には、しっかりと申請をして貰っておく。
主に、雇用（ヒト）に関する時に貰えるとは聞いたけど、実際どんな時に貰えるの？メリットは？
分かりやすく、お伝えします。

オフィス・テンポイント　代表
梅田　貴彦　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】2015年07月17日（金）　13：30～17：00（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渕1丁目17番1号　　TEL　054-255-8440
【対象】限定20名、中小、中堅企業経営者・幹部の方開業・法人化予定者限定です。
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】3000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頂きます。）
※セミナー終了後、懇親会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://seminar7.com/bestplan/
（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 。

第2部 『雇用関連助成金活用法』
社会保険労務士・社会福祉士　オフィス・テンポイント
代表　　梅田　貴彦先生　　http://office-tenpoint.com
（プロフィール）1976年静岡市出身。近畿大学卒業後、大手企業にて、法人・個人営業を経験後、福祉の世界へ。常に人手不足で苦しむ介護業界を、変えたいと思い、社会保険労務士として独立。労働・社会保険手続きだけでなく、社会福祉を含めた社会保障全般について取り扱う。助成金を活用し、会社経営を支援します。

お申し込みはフェイスブックイベントまたはメール　　bestplan@kind.ocn.ne.jp
ＦＡＸでも受付けています。　054-251-9060

（フリガナ） お名前	会社名 役職名
電話　　FAX	E-mail

【セミナー主催】**株式会社ベストプランニングオフィス**
セミナーに関するお問合せ、お申込は
株式会社ベストプランニングオフィスまでお願い致します。講師「蟹江先生・梅田先生」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（4,000円程度を予定）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。