

平成19年11月6日(火)

NPO 会 員 各 位

特定非営利活動法人エンゼルホットライン  
代表理事・公認会計士 細川 信義  
大阪市北区梅田 1-1-3-1000  
大阪駅前第3ビル1010〒530-0001  
事務局 穴戸 一晴  
岡田 貴夫  
TEL06-4799-3502 FAX06-6456-3626

## のびゆく企業のための営業力強化セミナーVOL.3 (大阪)

拝啓 秋晴れの候、貴社ますますご盛栄のこととお喜び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。5回に亘る営業力強化セミナーの第3回のご案内です。3回目は次の4回目とセットになっており、共通のテーマは情報提供型営業です。これは従来の体力勝負の営業活動ではなく頭脳労働による営業活動です。第3回目が理論編、第4回目が実践編です。お時間があう方、ご関心がある方はお越し下さい。 敬具

記

日 時：2007年11月29日(木) 18:30~20:30

場 所：Sand hill in 御堂筋 エンゼル証券(株)内

(大阪市北区梅田 1-1-3-1000 大阪駅前第3ビル10階1003号室)

[http://www.hotline.co.jp/topimg/1003\\_map.gif](http://www.hotline.co.jp/topimg/1003_map.gif)

会 費：3,000円

テーマ：ビジネスの基本にして奥義！

～あなたの扱っている商品、サービスを"欲しい"と言わせるマーケティング戦略～

- ・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違い
- ・ 、出来てますか？これが出来ていて売れないなら諦めてください
- ・潜在客を見込客に育てるために情報提供型営業のススメ
- ・中小企業、個人事業主さまにおける売れる仕組みの実例

講 師：佐藤 大輔氏 イーエフピー京都支社 支社長 <http://www.e-fp.co.jp>

神奈川県出身。日本生命を経て2003年、営業・マーケティング支援会社イーエフピー(株)に入社。2006年、京都支社の立ち上げに伴い、京都支社支社長に。情報提供型営業、セミナー営業を駆使し、中小企業、個人事業主の売り上げアップに貢献。個人・法人合わせて200以上のコンサルティングに携わる。得意分野は潜在客を見込客に育てる仕組みづくりと、営業マンのブランディング。

- ・個人発行メールレター『ビジネスカアップレター』読者数1,337人(2007年11月1日現在)
- ・ブログ『営業マンブランディング』のユニークユーザーは月に1,500を超える 以上

緊急連絡先：細川信義宛 080-1409-1111

協賛 日本開発工学会関西支部・日本イスラエル商工会議所関西本部・エンゼル証券株式会社・エンゼルキャピタル株式会社  
ICG 国際コンサルタツグループ <参加申込書>

11月29日(木) のびゆく企業のための営業力強化セミナーVOL.3

(返信用) E-MAIL: [hisho@angelsec.co.jp](mailto:hisho@angelsec.co.jp) F A X 06-6456-3626

- ・出席 ・未定( 日までに連絡がなければ、出席します。)
- ・欠席 ・未定( 日までに連絡がなければ、欠席します。)
- ・連絡不要 ・全く未定

会社名 役職・氏名

会社電話 会社 FAX:

〒  
会社住所

E-Mail Home Page

11月29日(木) のびゆく企業のための営業力強化セミナーVOL.3