

主催：江本誠公認会計士・税理士事務所
協力：有限会社 新規開拓支援センター

申込み
先着順

小規模事業者、中小企業経営者、及び営業関係者向け

第二創業時の 新規事業 商品PRで 失敗しないための営業セミナー

銀行など金融機関からの
要請で、小規模事業者の
営業指導を行うなど
15年間で約1915回の
関与先の営業会議に出席し、
数々の作戦指導で成果を
上げた講師による講演。

無駄な広告費を使わず

ご紹介でお客様を確実に増やす方法

開催日時

平成28年4月13日(水)
10時30分～12時45分(10:00開場)

場 所 | 大阪府中央区大手前1丁目3-49 ドーンセンター (地下鉄「天満橋駅」下車)
参加費 | 無料
定 員 | 20名様 ※定員になり次第締切ります。ご容赦ください。

本イベントの趣旨

皆様こんにちは。主催者である江本誠公認会計士・税理士事務所です。
私どもは大阪の南森町駅徒歩1分の事務所を基点に従業員3～30名・売り上げ5千万～5億ほどの
小規模事業者・中小企業のお客様を中心に活動しております。
この度、日頃からご愛顧いただいております方々にお力添え頂きセミナーを企画することになりました。

特に課題選びにつきましては弊社の一般企業のお得意先様である経営者の方々からも情報
収集を行い慎重に決定致しました。

営業企画は経営課題の中でも最も重要なテーマと言えます。そこで私どもはより具体的な
情報提供を目指し、同課題の中でも特に絞り込んだ内容を選びゲスト講師を招きました。是非
皆様のご参加をお待ちしております。

裏面もご覧ください >>

是非ご参加ください!

セミナー内容

第1部

基調講演
10:30~12:15

ゲスト講師

営業設計 コンサルタント 山田 英司 氏 主な経歴紹介

私は、大手企業や公的団体を味方にし、
こうして新販路を創り上げた。

- 1 私自身も●□手法で紹介客を増やした。
- 2 協力者を動かし、成功した製造業A社。
- 3 顧客の紹介を増やすための武器事例。
- 4 協力者を作るプレゼンのやり方公開。



山田英司事務所

検索



主な関与先指導は第二創業。具体的には「新規事業立ち上げ」・「業態変革」・「新市場開拓」・「営業部創設」・「新商品開発」などすべて営業関係という営業専門家。大阪の企業で二代目社長と展示会戦術を使い2年間で320%の業績拡大を果たした実績や、富山の町工場に営業部創設を果たし、半年で売上倍増した実績が書籍等で紹介。継続経営（ゴーイングコンサーン）をスローガンに、主に小規模企業の経営安定化を指導。平成25年には復興支援で販路拡大セミナーに登壇。福島では県下の全銀行が協力。テレビ東京のNEWSアンサーでは現場指導も紹介される。"15年間で、のべ1915回の営業会議に出席"し、関与先を指導。

第2部

12:15~12:45

プレゼンター

江本誠公認会計士・税理士事務所

代表 江本 誠

計数化することの大切さ、
現場活動の有効性を計数で測定する。
事例から考える!!営業生産性を計数測定

講師やプレゼンターを交えて13~14時(セミナー参加者限定)

『ランチ懇親&交流会』(自由参加)



- ◎実費1,000円程度
- ◎ご参加の方は、下記にチェックお願いいたします

お申込み

※下記□内にレ印をご記入の上、必要事項を記載しそのままFAXしてください。

セミナーに申し込む 別日程の案内希望 今後案内は必要ない

江本公認会計士・税理士事務所内 販路拡大セミナー お世話事務局 宛

お申込みFAX番号

06-6363-3681

社名			E-mail ※参加票をメール送付	@
参加者 氏名			セミナー参加	<input type="checkbox"/> 1名 <input type="checkbox"/> 2名
住所	〒	—	ランチ懇親会参加	<input type="checkbox"/> 1名 <input type="checkbox"/> 2名
TEL		FAX	セミナー ご紹介者	

【お問合先】 06-6363-3680 担当:眞鍋・斎藤

江本誠公認会計士・税理士事務所

検索

お願い 同業にあたるお立場の方、個人の方、その他主催者の判断によりセミナーへのご参加をご遠慮いただく場合がございます。その場合の理由等についてはご説明いたしかねますので予めご了承ください。また、本申込書にご記入いただいたお客さまの情報は主催者・後援者ならびに主催者・後援者グループが今後開催するセミナーのご案内や当セミナーに関連する商品・サービス等のご案内のために利用させていただきます。また、お申込み内容をプレゼンテーション予定の事業者にお知らせすることがあります。