

「フィッシュボーン見込客開拓術」

チャンピオンチームを誕生させた見込客開拓の極意！！

“魚の骨のイメージ図”の活用により

紹介を視覚化！

このことよって

- 紹介者が紹介相手をイメージしやすくなります

- その場での紹介入手を可能にします

明日からあなたの手帳は真っ黒です！

フィッシュボーン見込客開拓術セミナー in 東京

くわしくはこちらへ！今すぐアクセス！

<http://www.endycom.jp>

平成 **24** 年 **4** 月 **17** 日 (火)

- 会場 / 渋谷マークシティW22F 弊社セミナールーム 知床
- 開始 / 13:30 終了 / 16:30
- 受講料 / 8,000円 (税込)
- 振込先 / 三菱東京UFJ銀行 赤坂見附支店
(口座名義) 株式会社エンディ&カンパニー
(口座番号) 普通 0053894

◆最寄り駅:「渋谷」

- * JR・地下鉄・私鉄/ 徒歩5分
- * 井の頭線/ 駅直結
- ※渋谷マークシティのWEST棟 22階まで
お越しください。



■お問い合わせ・お申込みは 株式会社エンディ&カンパニーまで

〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷マークシティW棟 22F TEL 03-4360-5681 FAX 03-4360-5695

●参加者の声

- * フィッシュボーンを一つのファイルにしてお客さんの前で見せていくと紹介連鎖が衝撃です。おとといご紹介いただき、今日契約。これって凄い効果です！（30代・男性）
- * フィッシュボーン効果はテキメンです。連日、紹介をいただけるようになりました。今までに無い可能性を感じます。（20代・男性）
- * とてものを得ていて使い勝手がイイです。フィッシュボーンを取り入れてからは、新たに違うことをやれば売上が変化するというを実感しています。（40代・男性）

*** 講師 弊社代表 遠藤和夫 経歴 ***

- 1949年 東京都生まれ
- 1986年 ソニープルデンシャル生命保険株式会社入社
在籍中、営業所長部門で社長賞3回、
チャンピオン1回、支社長部門で社長賞5回獲得
- 2000年 ソニー生命保険株式会社 執行役員就任
- 2002年 オリックス生命保険株式会社 顧問就任
- 2006年 株式会社ライフプラザホールディングス 営業本部長就任
訪問型営業部門をゼロから立ち上げる
- 2008年 7月、株式会社ライフプラザホールディングス訪問型営業部門と
株式会社保険パートナーズジャパンを経営統合
株式会社ライフプラザパートナーズ設立、営業本部長 就任
- 2009年 株式会社エンディ&カンパニー設立 代表取締役 就任
- 2010年 社団法人日本セールスコンサルタント協会設立 代表理事 就任



受講申込書

お名前		生年月日	<p>◆ 無料プレゼント ◆</p> <p>お申込みいただきましたお礼として 無料小冊子・無料メールマガジンを プレゼントしております</p> <p><input type="checkbox"/> ご不要の方はチェックをお願いします</p>
ご住所	〒		
電話番号			
✉ アドレス	@		