

“契約がとれない！！” “将軍の日から次に進まない”

から脱却しませんか？

組織のチカラを **100%** 引き出して

5社 狙って **3社契約** が決まる

新経営支援業務 「先行経営 Tassei」

契約獲得術の習得！！

コラボ企画！！

MAP経営 × SMC × クオリア

新経営支援業務 「先行経営 Tassei」の契約実践塾

東京

好評につき

No.1 実践塾

第2期募集！！

3つの特典

- その1 自社の営業のしくみが確立できる！
- その2 最低1件「先行経営 Tassei」の
契約獲得を保証！！
(契約獲得出来るまで徹底的にサポートします)
- その3 終了後は定期開催コミュニティで
フォローアップ！

全5回
15社限定

No.1 実践塾テーマ 《全5回》

第1回：なぜ税務会計と違いMAS監査が社内・社外に浸透しないのか？「3つのやるべき基本」

第2回：これさえ決まれば契約率UP！！「営業のポイント」

第3回：契約率を上げろ！「契約につながる将軍の日の開催方法」

第4回：組織で取り組む営業を習得！！「顧客獲得セミナープログラムの構築と営業体制」

第5回：実践報告と未来への目標設定

「先行経営 Tassei」 契約獲得の ノウハウをすべてお渡しします！！



講師：曾根康正

株式会社 SMC ホールディングス

代表取締役 /
経営コンサルタント

SMC グループの代表であり、グループ実績としてこれまで将軍の日 3 2 3 社実施。
現在 1 0 3 件の MAS 監査先をサポート中。
サポート先の黒字割合は 9 5 % を超える。
2 0 1 4 年新規 MAS 監査 2 5 社獲得 (9 月末)。
業界の MAS 監査拡大・推進のため尽力を注ぐ。



講師：渡邊拓久

クオリアグローバル
マネジメント株式会社

代表取締役 /
経営コンサルタント

SMC グループ時代、コンサルタント・営業・会計担当者などの 3 つの業務をこなし、同社の業績を大きく牽引する。営業面では税務顧問及び MAS 監査を毎年 3 0 件近い契約を獲得し続ける (過去 5 年間)。全国規模の各種業界団体などでも研修やセミナー講師を務めている。
現在も MAS 監査先 3 8 件をサポート中 (9 月末)。

【日 時】 平成 2 7 年
第 1 回 : 8 月 2 2 日、第 2 回 : 9 月 2 8 日、
第 3 回 : 1 0 月 3 0 日、第 4 回 : 1 1 月 2 5 日、
第 5 回 : 1 2 月 1 1 日
各 1 5 : 0 0 ~ 1 7 : 3 0 (懇親会あり)

【場 所】 株式会社 M A P 経営 本社
東京都中野区本町 2 - 4 6 - 1 中野坂上サンブライトツインビル 2 3 F

【定 員】 1 5 社限定 (各社 2 名)

【参加費】 540,000 円 (税込 / 全 5 回)

【要 件】 ① 経営者及び経営者に準ずる方、幹部の方
② 結果を出したい方

※お支払い方法等は、申込書が届き次第請求書をお送り致します。

お申込み期限 7月31日 (金) ※定員になり次第、申込みを締め切らせていただきます

No.1 実践塾東京 参加申込書

事務所名			E-mail		
ご住所					
TEL			FAX		
ご参加者名①			ご参加者名②		

お申込みは FAX で (03)-5365-1530

株式会社 M A P 経営 本社