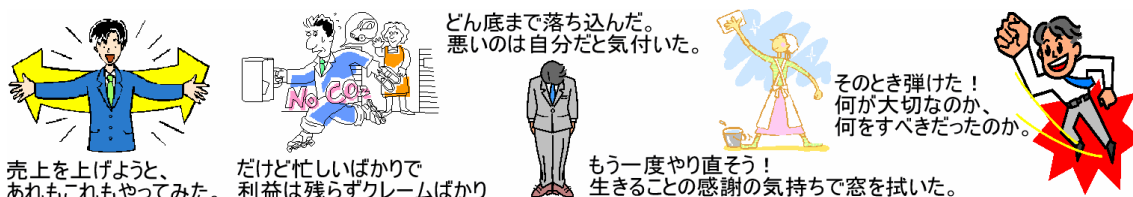


「そのときわかった。何が大切か、何をすべきだったのか」～経営革新講座

[ねらい]

- ・ 「環境の激変で経営が成り立たない」。厳しい状況のなか、数百の事業所を訪問して失敗談や成功物語を聞くうち、経営革新へつながる流れに気がきました。
- ・ 「現状を把握」「立つ位置を決める」「捨てる」「磨く」。そして「基本を徹底する」です。
- ・ それをお伝えしたくて勉強会を開きます。あなたも経営革新の輪にご参加ください。
- ・ 知識だけでも根性だけでもダメ。方策がわかればあとは実行するのみです。



第 1 回「いまさら聞けない、とても大切な基本」 11 月 9 日(木) 10 時～16 時

1. 飛び立つためには基本の徹底から～儲かる組織はある
2. 知らなかった！ 財務に強くなろう
3. 銀行が貸してくれない理由～うまく付き合おう
4. 経営者とスタッフの関係～ひとがすべて

講師が一方向的にしゃべらない。
討論の時間もワークシート記入の時間もあります

第 2 回「経営理念～戦略～行動に筋を通す」 11 月 15 日(水)10 時～16 時

1. ぶれない指針が必要～いまは理念先行型でちょうどいい
2. 立つ位置を決めよう～数年後の利益はどこから？
3. 逆境だからできた～あなたのプロジェクト X=背伸びの理論
4. 顧客に学ぶ～そして自分の土俵へ

講師が実践で掴んだ経験談や失敗談もあり。
知恵と熱意と創意工夫で切りひらこう。

第 3 回「伝えること、そして信頼されること」 11 月 16 日(木)10 時～16 時

1. 伝え方（差別化の方向性、「説得して売る→納得して買う」、インターネットの活用）
2. 顧客コミュニケーション（顧客心理の段階、顧客を育てる、顧客管理、ブランドづくり）
3. 経営革新計画認定の概要と書き方

全 4 回、来ていただけたらうれしいです。

第 4 回「それぞれの成果を詰めよう」 11 月 22 日 (水) 10 時～16 時

個別相談です（ご希望の事業様のみ）

- ・ 前 3 回までに記入したワークシートを元に個別にご相談に乗り、経営革新の道筋をあなたとともに探します。



ひとりで悩んでいないで、
ともに考えましょうぞ。

(中小企業診断士/平井 吉信。 <http://www.soratoumi.com/>)