

中小企業の経営革新を促進し、未来を勝ち取るために！ ～中小企業経営革新塾のご案内～

主催：特定非営利活動法人 日本経営士協会

協賛：公益財団法人 大田区産業振興協会

中小企業の経営者の皆様方へ


昨年末の衆議院選挙で誕生した安倍政権は、日本の経済の復興を旗印に、アベノミックス「三本の矢」すなわち大胆な金融政策、機動的な財政政策、民間投資を喚起する成長戦略を打ち出しております。政権誕生後、政策への期待感が強まり、株価が上昇するとともに円安に転じて、実質経済成長率が2.8%に達するなど、景気回復に向けての動きが加速されています。しかし、中小企業はまだその恩恵を被るまでには至っておりません。このような時代であればこそ、中小企業の経営体質を強化して、経営を盤石なものとする必要があります。

「中小企業経営革新塾」は、即経営に役立てることができる情報・ヒントが沢山盛り込まれているとともに、異業種交流会も兼ねており、是非とも経営者・経営幹部の皆様方にご参加して頂き、経営体質の強化に役立てて下さい。

2月19日開催「中小企業経営革新塾」の概要

今回は「営業戦略の実践」をテーマに取り上げ、以下の日程・内容にて開催いたします。

- 日時：平成26年2月19日（水） 受付：18:20～ 時間：18:30～20:45
- 場所：大田区産業プラザPIO 6F F会議室（京浜急行 京急蒲田駅 徒歩3分）
- 参加費：3,000円（当日徴収させていただきます）
- セミナーに関するお問い合わせ先：日本経営士協会 阿比留（あびる）まで TEL：03-4455-7907

時間	テーマ・概要	ゲストスピーカー紹介
18:30～20:00	1. ゲストスピーカーによるプレゼンテーション テーマ：セールスにおける『コトづくり』の秘訣 ～視点を変え「営業交渉」を戦略的に見直す～ 概要： 営業活動において、商品やサービスの単なる説明だけでは、顧客の共感を得られず、受注に結び付きません。昨今のビジネスでは、顧客の感情に焦点を絞り込み、心にインパクトを与え、感動・共感を呼び起こすことが大切です。講師はその仕組みを「コトづくり」と呼んでいます。今回は「営業交渉」のシーンに的を絞り、「コトづくり」というユニークな視点で、講師のこれまでの経験より、顧客を動かし感動につながる言動・交渉・準備と実践をどの様に行ったら良いのか、その秘訣を伝授致します。自社の営業交渉力向上に是非ともお役立て下さい。	 経営士補 山成 充高 氏 ユー・ビー・コンサルティング代表 IT業界で基幹業務系のソフトウェア導入や提案活動を経験後独立開業。マーケティング・経営戦略をベースに、中小企業の売上増大・シェア拡大を支援。「技術+アイデア+デザイン」に注目したユニークな『知識デザイン経営』を提唱。
20:00～20:10	2. 名刺交換	
20:10～20:45	3. 適切な題材を取り上げたワークショップ	

セミナーに関するお問い合わせ先

東京都練馬区豊玉北5-24-2-707 株式会社ビズソルネット内
（特）日本経営士協会 首都圏支部 J M C A 経営コンサルティングチーム TEL：03-4455-7907 FAX：03-6740-1956

FAXにて皆様にセミナーをご案内することもあります。次回以後 FAXをご希望されない方はご連絡して下さい。

セミナーの参加お申込について

FAXでのお申込：この用紙に必要事項を記入して、そのまま
03-6740-1956までファックスして下さい。

電話 03-4455-7907 でのお申込も受け付けております。また、当協会のホームページからのお申込も可能です。

URL：<http://info.jmca.or.jp/seminar/301/> 「セミナー・講習会のご案内」をご参照してください。

なお、参加される方は事前準備の関係上、前日の2月18日（火）までにお申込して下さいようお願いいたします。

★平成26年2月19日（水） 「中小企業経営革新塾」に参加いたします。

★会社名： _____

★役職名： _____

★お名前： _____

★お電話番号： _____

★メールアドレス： _____