

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


アベノミックス「三本の矢」の第一の矢である「大胆な金融政策」が円安・株高の契機となり、第二の矢である「機動的な財政政策」の結果、20年以上に亘るデフレ基調から経済成長への糸口が見えつつあります。また今春の消費税増税の影響も収まりつつあり、GDP 2%以上アップも夢では無くなりつつあります。大企業では大幅な黒字基調の経営報告を行っていますが、しかし中小企業では、まだ経済回復の恩恵を被るまでには至ってはおりません。この様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。

3月18日開催「中小企業経営革新塾」の概要

今回は「営業力強化」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27年3月18日（水） 受付：18:20～ 時間：18:30～20:45
- 場所：大田区産業プラザPIO 6F E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：「中小企業における営業力強化のポイント」 ～「答えは現場にあり」、もう一度足元を見直しましょう～ 概要：「売上を更に増やしたい」という思いは、業種、企業規模の大小に関わらず、経営者の皆様方の切実な願望かと思われれます。中小企業の場合、大手企業に比較して、売上拡大に投入できる経営資源（お金・人・設備及び情報）が限られており、中小企業にとって「どの様に売上を伸ばして行くか」は切実な課題となっているのではないのでしょうか。そこで今回は経験豊かな講師が、「日用雑貨流通業」における「営業力強化のポイント」について解説いたします。	 経営士 近藤 浩一 氏 OSS 近藤事務所 所長 大手サニタリーメーカーで永年に亘り様々な実務を経験後、近藤事務所を開設。中堅中小企業への内部統制構築支援及び事業運営全般にわたる問題解決支援を得意とする。
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

東京都練馬区三原台1-31-2 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 JMC 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3月17日（火）までにお申込して下さい。お願いいたします。

★平成27年3月18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： _____