

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

3月14日に東京―金沢間を結ぶ北陸新幹線が開業し、北陸・首都圏が2時間30分で結ばれ、観光・ビジネス活性化に期待が寄せられています。また、円安・株高を背景として、春闘闘争に影響力を持つトヨタ自動車は平成27年春闘で、昨年の妥結額を大幅に上回る4,000円台の回答を行っているなど、大手企業の業績が回復の兆しを示しています。しかし、中小企業では賃上げ・人手不足などが経営を圧迫しており、これまで以上に真剣に経営体質の強化に取り組み、利益を確保すること及びさらに利益を上積みして行くことが重要課題となっています。

「中小企業経営革新塾」は、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。

9月16日開催「中小企業経営革新塾」の概要

今回は「営業戦略」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9月16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 小平まで TEL：090-3244-5033（携帯）

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：中小企業のB to C営業/マーケティング戦略 ～一般消費財の売上増大に向けて、 個人顧客の心をつかむ営業・マーケティング戦略とは～ 概要 ：企業が生産する財は、一般消費財、消費財、産業財の3つに分類され、一般に一般消費財・消費財はB to C（個人顧客を対象）、産業財はB to B（法人顧客を対象）のビジネスとなります。個人顧客を相手にするB to Cでは、不特定多数の消費者に薄利多売で商品提供が行われ、いかに多数の消費者の心を掴むかが、ビジネス成功の鍵となります。本セミナーでは経験豊かな講師が、顧客への効果的なプロモーション施策を中心に、具体的な事例を交え、B to C営業・マーケティング戦略の要点についてご紹介致します	 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。企業の内部統制、一般消費財の営業・マーケティングなど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	 経営士 稲葉 隆治 氏 大手事務機器メーカーにて、商品開発/事業計画/マーケティングに幅広く従事。新商品開発プロジェクトや新規事業企画をリーディング。実践経験を活かした現実的な課題解決を支援します。
	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

東京都杉並区高円寺南 1-20-16-206 株式会社シー・アール内
(特) 日本経営士協会 JMCA 経営コンサルティングチーム
TEL/ FAX：03-6750-9087

FAXにて皆様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
FAX:03-6750-9087までファックスして下さい。

また携帯090-3244-5033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9月15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27年9月16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： _____