

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

平成26年4月1日に消費税率が5%から8%に増税されました。高齢化で増え続ける年金や医療などの社会保障費を賄うことが増税の狙いでしたが、国民の税負担が増えました。また競争が激化している卸売業や製造業などでは、未だに増税額及びその一部を価格転嫁できておらず、価格転嫁できている業種・業態との経営損益差異が顕著となってきています。平成29年4月より消費税率10%に増税され予定です。中小企業にとって、この税負担を賄うためには、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。

11月18日開催「中小企業経営革新塾」の概要

今回は「マーケティング」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11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 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：「全ての答えは店頭にある」 ～「大手洗剤メーカーの事例を挙げて、 B to B、B to Cマーケティングの手法をご紹介～」 概要：日用品市場におけるB2B2Cとは、製造業が商品・サービスを流通業者（卸・小売店）に提供し、さらにそれらの企業が最終消費者に提供するという取引形態を意味しています。消費者が商品・サービスを購入することにより、製造業・流通業者（卸・小売）は利益を得ることができます。そこで、消費者満足度を高める活動を製造業・流通業者が協働して行おうというのがB2B2C、フィールドマーケティングの考え方です。本セミナーでは、消費者との接点である「小売店頭」にフォーカスした「消費者視点のマーケティング」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。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
03-6750-9087までファックスして下さい。

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11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11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： _____