

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 28 年 2 月 16 日、日本銀行はマイナス金利を開始し、その結果 2 月度の長期金利の指標はゼロ%未満まで低下しております。日銀がマイナス金利政策を導入した背景には、2017 年度の前半頃に物価が 2% 上昇させるとの目標を掲げていたにも関わらず、我が国の経済がいまだデフレ基調を脱しておらず、インフレ期待が後退していることが挙げられます。この様な経済状況下において、中小企業にとって、これまで以上に真剣に経営体質の強化に取り組む、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。

6月15日開催「中小企業経営革新塾」の概要

今回は「営業」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 28 年 6 月 15 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：中小企業の営業 ～中小企業の営業責任者の役割とは～ 概要： 中小企業の売上を伸ばすには営業活動が大切です。 <ul style="list-style-type: none">部下の営業活動が見えていますか営業マンと一緒に顧客を回るとわかる営業を見える化しようプロセス化・マニュアル化をしよう顧客データを活用しよう営業マンが帰社したら「ほう・れん・そう」責任者はアンテナを磨け営業マンをグリップ 等等「営業マンを育てる手法」について伝授致します。	 経営士 津留崎 勝己 グリュ経営コンサルタント事務所 所長 日本大学工学部卒業後、一部上場のゼネコン企業に入社。技術者として 13 年間の現場経験を経て本社へ移り、品質管理部長、営業本部副本部長、事業統括部長を務める。一方で青山学院大学大学院に学び、MBA を取得。早稲田大学でも経営学を勉強し、2007 年の退職を機にグリュ経営コンサルタント事務所を設立 (グリュはフランス語で大空に飛び立つ鶴＝津留)。中小企業を中心に、海外企業へのコンサルティングも積極的に行う。日本大学生産工学部で教鞭もとっている。
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 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 6 月 14 日 (火) までにお申込して下さい。様お願いいたします。

★平成 28 年 6 月 15 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：_____