

製造業の経営革新を行い、未来を勝ち取るために！ ～製造業経営革新セミナーのご案内～

主催：内閣府認証 特定非営利活動法人 日本経営士協会
協賛：財団法人 大田区産業振興協会

製造業の経営者の皆様方へ

リーマン・ショック後の景気低迷を乗り越えつつあると言われるものの、製造業の経営者の皆様方は日々の経営に悪戦苦闘されているものと拝察されます。この度、(特)日本経営士協会では、(財)大田区産業振興協会様のご協賛を戴き、大田区産業プラザ PIO にて、皆様方の経営課題解決に役立つ内容を盛り込んだ経営革新セミナーを、平成 22 年 10 月より半年間 (月 1 回、計 6 回) シリーズで開催いたします。

本セミナーの特長は、

- ・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ます。
- ・二部構成となっており、前半では経営上の課題を取り上げその概要を、そして後半ではその課題解決のためのヒントを、具体例を挙げてご紹介いたします。

第4回セミナー開催内容 (全6回開催：詳細は裏面参照)

第4回目のセミナーは、

「製造業の生産～営業・販売活動」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 23 年 1 月 15 日 (土) 受付：13:30～ 時間：13:45～16:30
- ・場所：大田区産業プラザ PIO 6F G 会議室 (京浜急行 京急蒲田駅 徒歩 3 分 TEL：03-3733-6477)
- ・参加費：1,500 円 (当日徴収させていただきます)

時間	テーマ・概要・講師
第1部： 13:45～15:05	テーマ：製造(型)小売業の問題点と課題 ～ユニクロ・ニトリのビジネスモデルに潜む落とし穴～ 概要：デフレ環境下にあっても、ユニクロ・ニトリ等の企業が健闘し新聞紙上を賑わしています。これらの会社の共通点として、製造(型)小売業というビジネスモデルを採用していることが挙げられます。ではこの製造(型)小売業とはどのようなもののでしょうか？講師が関与したスポーツ用品製造直販会社の例を挙げて、その特徴と問題点についてご紹介します。 講師：日本経営士協会 経営士 俵 一史 氏
第2部： 15:15～16:15	テーマ：信頼を勝ち取るための営業のポイント ～こうすれば顧客を獲得できます。もう顧客は離れません。その極意を伝授～ 概要：製造業の経営で重要なのは、「もの」を創って「売る」ことです。いくら技術力が優れていても、顧客が製品を買ってくれなければ、企業として成立致しません。経営者の皆さん、御社は「売る」ための努力をしていますか。「もの」を「売る」ためには営業力を養うことが大切です。本セミナーでは、営業畑 30 年の講師が、営業活動のマナーとノウハウを伝授致します。 講師：日本経営士協会 会員 和田 隆 氏
Q&A： 16:15～16:30	セミナーの関するご質問にお答えします。不明な点がありましたらお気軽にご質問して下さい。

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 製造業コンサルティングチーム
TEL：03-5912-5227 FAX：03-5912-5229

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
03-5912-5229 までファックスして下さい。

電話 03-5912-5227 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 1 月 14 日 (金) までにお申込して下さい。お願いいたします。

★1 月 15 日 (土) 第 4 回目セミナーに参加いたします。

★会社名：_____

★役職名：_____

★お名前：_____

★お電話番号：_____

★メールアドレス：_____