

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

中小企業の経営者の皆様方へ

尖閣諸島の国有化などの問題に端を発した日中関係の不安定化は、円高や米景気回復の遅れに打撃を受けている日本経済にさらなる打撃を与えそうです。このような状況下、経営者の皆様方は日頃の企業経営に悪戦苦闘されているものと思われます。日本経営士協会ではこの度「中小企業経営革新塾」を、公益財団法人大田区産業振興協会様のご協賛を得て大田区産業プラザPIOで、そして適時都内各地で、中小企業の経営者の方々向けに経営活性化に役立つ内容を盛り込んだセミナーを開催致します。

「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いただければと思っております。

2月20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」にスポットを当て、以下の日程・内容にて開催いたします。

- 日時：平成25年2月20日（水） 受付：18:30～ 時間：18:30～20:00
- 場所：大田区産業プラザPIO 6F E会議室 京急蒲田 徒歩5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：マーケティングを理解し売上・収益倍増！！ ～デフレだから「売れない」と嘆いている経営者の方へ～ 概要： マーケティングとは、顧客の求めているもの（ニーズ）を見つけ出し、顧客の欲求（ウオント）を掘り下げ、自社の技術やアイデア（シーズ）を顧客に提供するための手法です。もの・サービスを売るために、このマーケティングの手法を活用しましょう。常に顧客志向で顧客満足度をどの様に高めてゆくかということを考えれば良いわけですから、企業の大小に係らずどの企業でもこの手法を活用できます。本セミナーでは経験豊かな講師が、中小企業が有する隠れた底力（智慧）をどの様にマーケティングに活かして、貴方の会社の増収・増益に結びつけてゆくかについて、分かり易く事例を用いてご紹介いたします。	 経営士補 山成 充高 氏 ユー・ビー・ コンサルティング代表 IT業界で基幹業務系のソフトウェア導入や提案活動を経験後独立開業。マーケティング、経営管理、経営戦略をベースに、中小企業の売上増大・シェア拡大を支援。「見えないモノの売り方」・「知識デザイン経営」というユニークなテーマを提唱。
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 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 03-4459-7907 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2月19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25年2月19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： _____