

# 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

アベノミックス「三本の矢」の第一の矢である「大胆な金融政策」が円安・株高の契機となり、第二の矢である「機動的な財政政策」の結果、20年以上に亘るデフレ基調から経済成長への糸口が見えつつあります。また今春の消費税増税の影響も収まりつつあり、GDP 2%以上アップも夢では無くなりつつあります。大企業では大幅な黒字基調の経営報告を行っていますが、しかし中小企業では、まだ経済回復の恩恵を被るまでには至ってはおられません。この様な時代であればこそ、中小企業の経営体質を強化して、経営を盤石なものとする必要があります。

「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頂き、経営体質の強化に役立てて下さい。

## 11月19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26年11月19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 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	<b>1. ゲストスピーカーによるプレゼンテーション</b> テーマ：中小企業の営業戦略について ～顧客確保・利益増大に向けての営業戦略とは～ <b>概要：</b> 企業の目的は、事業活動を通じて利益を稼ぎ出すことです。中小企業における営業戦略とは何でしょうか。一言で述べると、自社の製品・サービスを、誰に、どの様に、いくらで、どの様な経路で売るかを考える事です。これらは通常マーケティングの4Pと言われていますが、大手メーカーの宣伝・販売手法を真似するのではなく、自社の実力に応じた営業戦略を考えて見ましょう。 本セミナーでは経験豊かな講師が、中小企業の身の丈に合った営業戦略の考え方について伝授致します。	 経営士 俵 一史 氏 俵経営コンサルタント 事務所 所長  ものづくりを熟知、商品開発・生産～営業・販売に至る過程でのコンサルティングが得意。大手電機メーカー退職後、製造直販会社の営業顧問を経てコンサルタント事務所を開設。セミナーは分かり易いことで定評がある。
20:00～20:10	<b>2. 名刺交換</b>	 経営士補 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	<b>3. 適切な題材を取り上げたワークショップ</b>	

## セミナーに関するお問い合わせ先

東京都練馬区三原台1-31-2 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 03-4455-7907 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11月18日（火）までにお申込して下さい。お願いいたします。

★平成26年11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： \_\_\_\_\_