

# 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：公益財団法人 大田区産業振興協会

## 製造業の経営者の皆様方へ

平成 23 年 3 月 11 日に発生した東日本大震災の影響を受け、製造業の経営者の皆様方は、この未曾有の経営危機を乗り越えるために、悪戦苦闘されているものと思います。日本は工業立国です。この度（特）日本経営士協会では、製造業の経営者の皆様方と一緒に製造業の再建を図りたく、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 にて、皆様方の経営再建に役立つ内容を盛り込んだセミナーを、平成 23 年 4 月より半年間（月 1 回、計 6 回）「製造業経営革新セミナー」と銘打ちシリーズで開催しております。

本セミナーは基本的に 2 部構成となっています。そして、その特徴は以下の通りです。

- ・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。
- ・前半では経営上の課題を取り上げ、後半ではその課題解決のためのヒントをご紹介します。

## 第 5 回セミナー開催内容（全 6 回開催：詳細は裏面参照）

第 5 回目のセミナーは、

「営業活動」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 8 月 27 日（土） 受付：13:30～ 時間：13:45～16:30
- ・場所：大田区産業プラザ PIO 6 F F 会議室（京浜急行 京急蒲田駅 徒歩 3 分）
- ・参加費：1,500 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：03-5912-5227

時間	テーマ・概要・講師
第 1 部： 13:45～15:00	<b>テーマ：売上高増に結び付く営業戦略とは</b> ～売るための努力をしていますか、中小製造業でも営業戦略は必須です～ 取引先の海外進出や工場統合などで、売上高が落ち経営が苦しくなったと嘆いていませんか？嘆いていても仕事は増えません。販路を拡大して如何に得意先を増やすかを考えて見ましょう。競合先と積極的に戦い、仕事を確保して売上を高めるには、自社の強みを活かした営業戦略を立てる必要があります。本セミナーでは営業戦略の基本についてご紹介します。 <b>講師：会員 和田 隆 氏</b>
第 2 部： 15:10～16:15	<b>テーマ：中小製造業における SWOT 分析に基づいた営業活動の実践</b> ～営業活動においても SWOT 分析が必要です！その事例をご紹介～ SWOT 分析とは自社を取り巻く経営環境を、強み (Strengths)、弱み (Weaknesses)、機会 (Opportunities)、脅威 (Threats) の四つに分類し、マトリクス表にまとめることにより、問題点を整理し解決策を見出すための手法です。本セミナーでは SWOT 分析の手法についてご説明するとともに、この手法を用いて問題意識を共有し、売上高増に結び付けたとある中小製造業の営業活動の事例をご紹介します。 <b>講師：経営士 榎本 昭雄 氏</b>
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 8 月 26 日（金）までにお申込して下さい。よろしくお願いいたします。

★ 8 月 27 日（土） 第 5 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：