

経営勉強会 各回テーマ

	テ ー マ	内 容	備 考
第 1 回	経営の基本について	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の成長、発展をもたらすには。 ・企業経営の目的とは。 ・「正しい経営戦略」、「好ましい組織集団」、「確かな経営管理」。 ・「企業家のスケールを決めるもの」。 	
第 2 回	「経営戦略についての認識」	<ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略を考える時の4つのパターン。 ・「成功要因は何か」を考える。 	
第 3 回	「戦略的経営計画のたて方」	<ul style="list-style-type: none"> ・企業が成長を続けるための成功要因発見の手順。 ・「正しい経営戦略」づくりの考え方。 	
第 4 回	「経営者は経営のプロでなければならない」	<ul style="list-style-type: none"> ・スピーディな経営。 ・財務諸表を見る力。 ・テクニカルスキル、ヒューマンスキル、コンセプトチャルスキル。 	
第 5 回	「経営者の仕事は戦略の立案と人材育成」	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者にとって最も大切な仕事とは。 ・マネージャーが業績を上げる2つの方法 <ul style="list-style-type: none"> － 訓練とモチベーション。 ・モチベーションの高め方。 	
第 6 回	「財務分析の知識をどう生かすか」	<ul style="list-style-type: none"> ・貸借対照表（バランスシート）と損益計算書の仕組みについて。 ・財務上の重要管理指標について。 	
第 7 回	「販売力をいかにして強化するか PART-1」	<ul style="list-style-type: none"> ・販売力を決定する3要素。 ・広告宣伝力について。 ・マーケット占有力について。 	
第 8 回	「販売力をいかにして強化するか PART-2」	<ul style="list-style-type: none"> ・販売時点における推奨力について。 	
第 9 回	「販売力のある社員をいかにして作るか」	<ul style="list-style-type: none"> ・営業成績＝意欲×営業の量×営業の質。 ・営業の量を増やす方法。 ・営業の質を高める方法。 	
第 10 回	「有能な管理者をいかにして育成するか」	<ul style="list-style-type: none"> ・人材育成を計画的に実践する。 ・管理者育成の基本的な考え方。 ・「管理者としての基本」とは何か。それを理解させる。 	
第 11 回	「後継経営者の育成にいかに成功するか」	<ul style="list-style-type: none"> ・後継経営者育成の考え方。 ・後継経営者に必要な3つの能力。 	
第 12 回	経営管理をいかに行うか	<ul style="list-style-type: none"> ・管理とは、経営管理とは。 ・「確かな経営管理」の実践方法。 	