

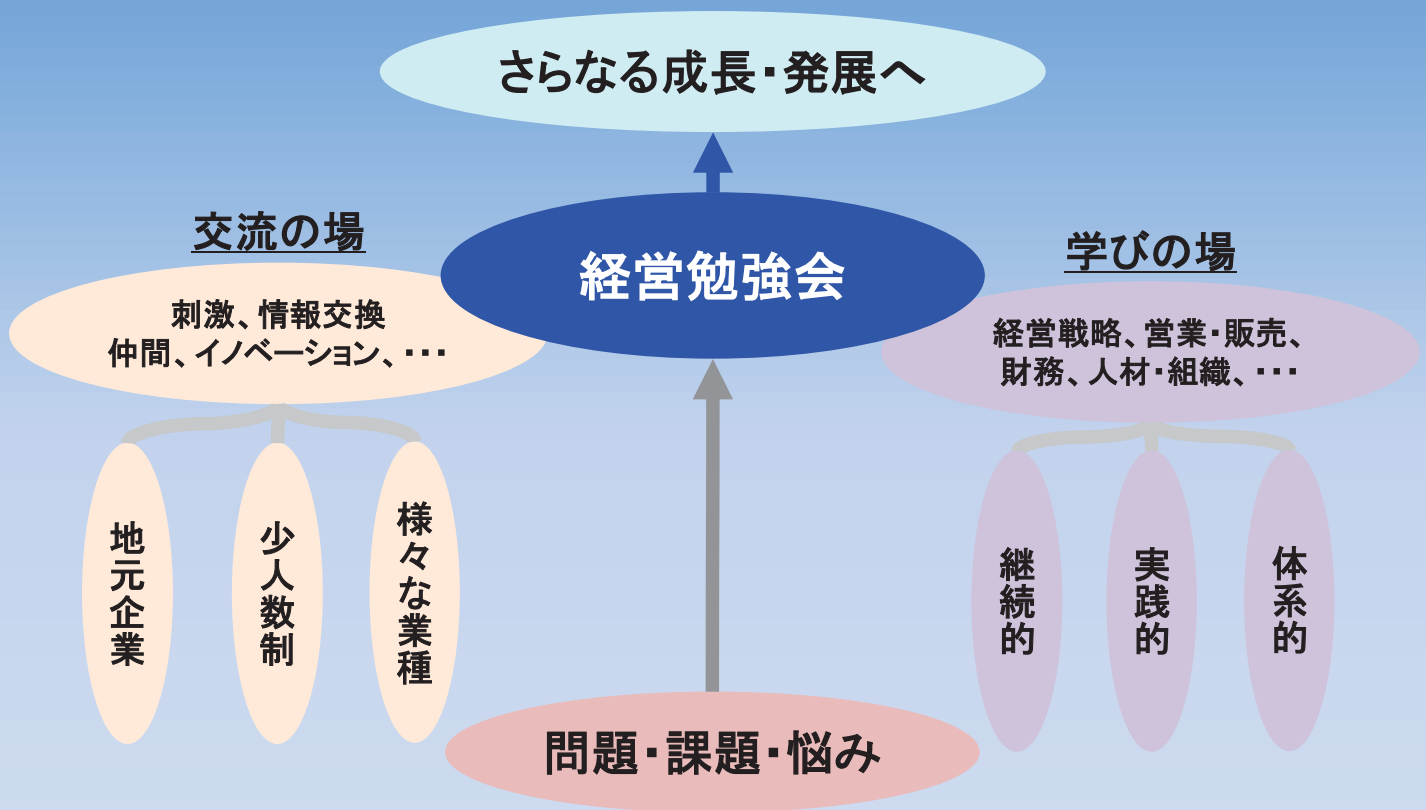
地元藤沢で30年、身近な経営パートナー 株式会社 アイ・コンサルティングです！

弊社サービス内容

- ・ 経営改善支援サービス
- ・ 人材育成・研修サービス

2つのサービスを中心に、経営をさらにより良くするお手伝いをさせて頂いております。

今回は弊社サービスの一つ、「経営勉強会」を紹介します。



この勉強会は、経営に対して、前向きな方々が参加し、お互いに切磋琢磨し、共に成長・発展できる勉強会です。経営の勉強をしたい方なら、どなたでも参加可能です。

一緒に素晴らしい会を作り上げ、地域産業を盛り上げていきましょう！

アイ・コンサルティングでは他にもさまざまな支援プログラムを準備しております。



地元企業の身近な経営パートナー 株式会社アイ・コンサルティング

TEL : 0466-42-1657 FAX : 0466-42-1658

url: <http://www.ai-consulting.info>

mail: webmaster@ai-consulting.info

アイ・コンサルティング



実践的 継続的 経営勉強会

のご案内

2019年1月吉日 株式会社 アイ・コンサルティング
TEL 0466-42-1657

このような方に、是非ご参加頂きたい勉強会です

- 机上の空論ではなく、実践的な経営の勉強をしたい方。
- 今後、後継者として企業経営を任される予定の方。
- 同じような立場の人達と交流し、動機づけし合いながら勉強したい方。
- 単発ではなく、継続的、体系的に経営の勉強をしたい方。
- 他の経営勉強会に参加しているが、あまり身になっていない気がする方。

こんな内容の勉強会です

- ・参加人数 **8名以下** の、少人数の勉強会です。
- ・月に**1回** 約**3時間** **1年コース** で実施します。経営者に不可欠な経営における考え方・知識を、DVD、テキスト、参考資料等を使い学習します。

【3つの特徴】

- ①一方的な講義でなく、学習内容を自社に当てはめて考え、発表し、意見交換し合う**実践的な双方向**の勉強会です。
- ②全12回の講義で継続的に学ぶ事により、**経営者に必要な基本**を体系的に押さえられます。
- ③**同じ地域**の企業経営者・後継者・幹部等が集まり、少人数で1年間、共に学ぶ事で**身近で信頼出来る経営仲間**が出来ます。※懇親会等も実施予定

各回毎の勉強会のテーマと内容は、別紙「経営勉強会 各回テーマ」をご参照下さい。

第18期生 2019年5月23日(木) スタート予定

※スタート日及び第2回目以降の日程は、参加希望者のご都合を伺い調整致します。

時間：18:00～21:00

場所：弊社事務所の会議室（湘南台駅から徒歩7分）

会費：お1人、1年間 96,000円
（月8,000円、消費税別）

※実際の雰囲気は弊社Facebookよりご確認ください。
→<https://www.facebook.com/ai.consulting1989>
（右QRコードより）



参加者の声

- 経営の基本的なことについて、すごく勉強になった。以前より、自信を持って、実行できる。
（食品メーカー 経営者）
- いろいろな業種に方々の経験や会社の事例を聞くことができ、参考になりました。それぞれ悩みがあるんだ、と言うことも解りました。
（介護サービス業 施設長）
- 知っているつもりで経営的な部分が、いかにあいまいであったか、また日常活かしきれていないか、を知った。具体的で、解りやすい勉強会だった。活かしていきたい。
（金属加工業 経営者）
- 少人数での研修で、発言の機会が多いため、話のまとめ、発表、などの訓練にもなった。
（運送業 後継者候補）
- 今までの経験からいくと「忘れてしまう」ので、今回は、常にふりかえる環境をつくる。テーマ別に集約されているので、そばにおいて、すぐ見るようにする。
（食品小売業 経営者）
- 経営者として、理念実現に向けて、情熱と使命感を持って、経営にあたりたい、という気持ちを、強く持った。
（管工事業 経営者）

ご参加のご検討を、お願い致します。

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。 | |

経営勉強会
参加申込書

株式会社 アイ・コンサルティング 行

(TEL;0466-42-1657 FAX;0466-42-1658)

御社の主催する「経営勉強会」への参加を申し込みます。

平成 年 月 日

| | | | |
|------|---|-----|--|
| 会社名 | | 業 種 | |
| 所在地 | 〒 | TEL | |
| | | FAX | |
| 出席者名 | 印 | お役職 | |

☆年会費 ; 96,000円 + 7,680円 (8%消費税) = 103,680円
月 日までに、一括にてお支払い下さいませ。

☆会費支払方法

現金または小切手または銀行振込

振込先 ; 三菱東京UFJ銀行 湘南台支店 普通預金NO. 0166292

株式会社 アイ・コンサルティング