

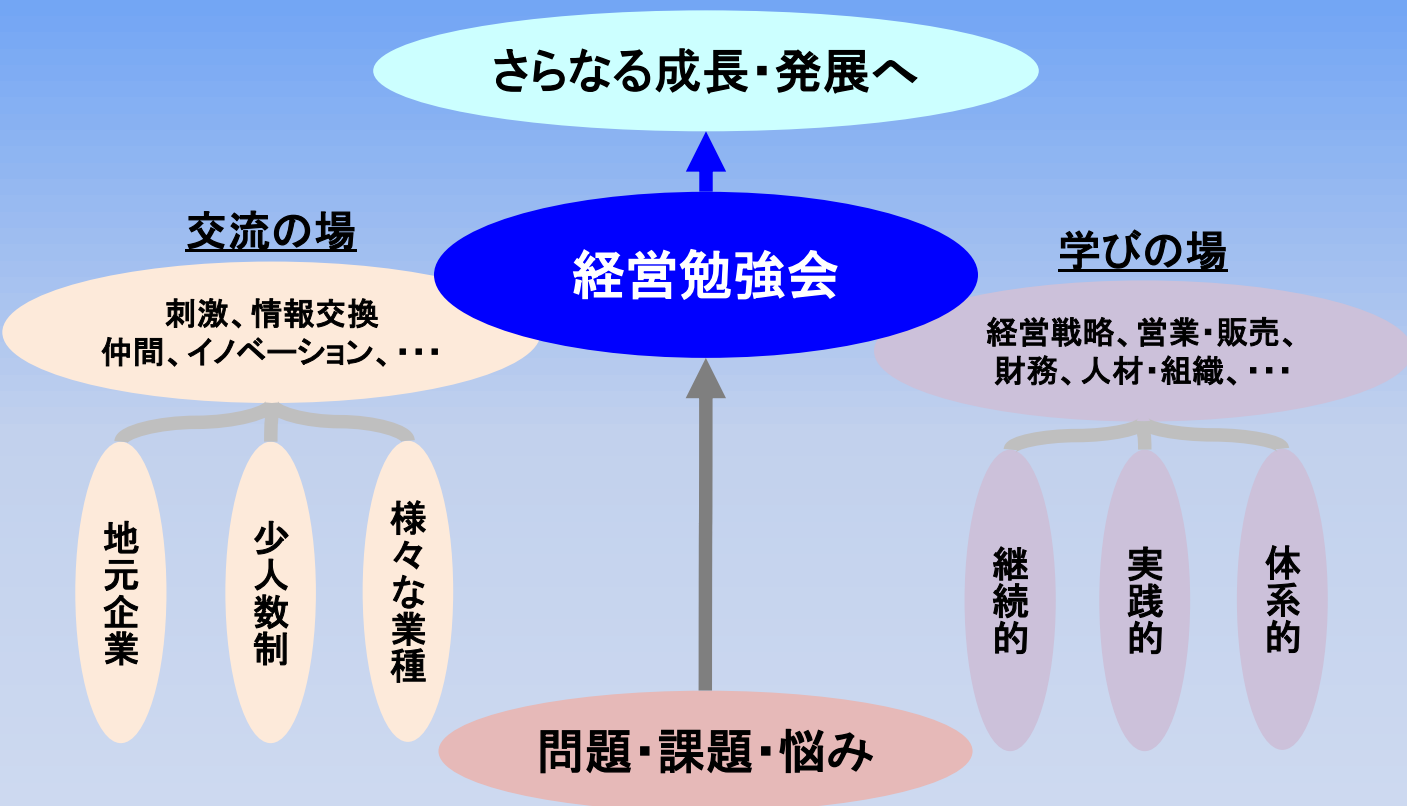
# 『経営の基本』を体系的に身に付ける 藤沢市で行なう 経営勉強会

## 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、更なる社会貢献をして参りましょう！

**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](mailto: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

2021年9月

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20期生 2022年1月27日(木) スタート

※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。  
(参加申込者 6名以上でスタートします。)

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(税込105,600円)  
(月8,000円、税込8,800円)

※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"> <li>・ 企業経営の基本</li> <li>・ 経営体質とは？</li> <li>・ 企業の成長、発展をもたらす考え方</li> </ul>                       |    |
| 第2回  | 「目的、ビジョン、基本姿勢について」          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 目的、ビジョン、基本姿勢とは？</li> <li>・ 目的、ビジョン、基本姿勢の明確化</li> <li>・ 目的、ビジョン、基本姿勢の浸透・共感化</li> </ul>   |    |
| 第3回  | 「経営戦略についての認識」               | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営戦略とは何か？</li> <li>・ 中小企業の経営戦略の王道とは？</li> <li>・ 「成功要因は何か」を考える</li> </ul>                |    |
| 第4回  | 「経営戦略の策定のしかた」               | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「正しい経営戦略」づくりの考え方</li> <li>・ 強みを活かす知的資産経営と経営環境分析</li> <li>・ 成長戦略を考える時の4つのパターン</li> </ul> |    |
| 第5回  | 「営業構造をいかにして改善するか」           | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業戦略の考え方</li> <li>・ 顧客構造をより良くするための視点とは？</li> </ul>                                      |    |
| 第6回  | 「営業販売力をいかにして強化するか」          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業販売の機能とその重要性</li> <li>・ 販売時点における推奨力を高めるには</li> <li>・ 営業販売の生産性を向上させる考え方</li> </ul>      |    |
| 第7回  | 「商品・サービス力をいかにして強化するか」       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 品質改善・品質向上を進めるために</li> <li>・ 中小企業の新商品開発の考え方</li> </ul>                                   |    |
| 第8回  | 「有益な管理者をいかにして育成するか」         | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 管理者育成の基本的な考え方</li> <li>・ 「管理者としての基本」とは何か？</li> <li>・ 人材育成を計画的に実践する</li> </ul>           |    |
| 第9回  | 「より良く機能する組織を作るために」          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 組織とは？</li> <li>・ 円滑に組織を運営するための4つの原則</li> <li>・ 人事評価制度について考える</li> </ul>                 |    |
| 第10回 | 「財務体質をいかにして強化するか」           | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 利益を正しく捉える</li> <li>・ お金が増える（減る）構造を正しく捉える</li> <li>・ 業績アップの考え方</li> </ul>                |    |
| 第11回 | 「経営管理をいかに行なうか」              | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 管理とは、経営管理とは</li> <li>・ 「確かな経営管理」の実践方法</li> <li>・ 管理指標（KPI、KGI）による見える化</li> </ul>        |    |
| 第12回 | 「総まとめ（ふりかえり）<br>～経営者の在り方とは～ | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ これまでの学びのふりかえり</li> <li>・ 後継経営者の育成について考える</li> <li>・ 経営者の在り方</li> </ul>                  |    |

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。

年 月 日

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

☆参加費； 96,000円（税込105,600円）

月 日までに、一括にてお支払い下さいませ。

☆お支払方法

現金または小切手または銀行振込

振込先；三菱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