

もっと売上を上げたい経営者のための ピラミッド式戦略構築セミナー

なかなか競合他社との差別化の方法(お客様から選ばれる会社になる方法)が見いだせないでいる企業は多くあります。このままでは、売上減、利益減に直結し、その後の資金繰り難から企業存続の危機にも繋がっていくことになります。

それを避けるためにも、そして対策を取らない競合他社との差別化を図るためにも、早め早めの根本的な対策を考える必要があります。

この講習会によって、売上減、利益減で悩む経営者の方々が、経営戦略レベルでの対策を考え実行出来るレベルになる事を目指します。

<プログラム>

- (1)日本の会社の売上・利益の状況は？
- (2)戦国時代の例え話で「戦略と戦術の違い」
- (3)織田信長が考えていた経営戦略とは？
- (4)自社の状況分析手法
- (5)戦略を考える際の間違いやすいポイントとは
- (6)ピラミッド式で「経営理念と戦略と戦術」を活かす方法
- (7)お客様から選ばれる経営戦略の作り方
- (8)戦略の作り方事例
- (9)戦略からビジネスモデル化へ

開催日 平成26年3月4日(月) 19:00~

開催場所 鳴海商工会館 2階

講師 経営コンサルタント 平野貴之氏



<講師プロフィール>

新卒で入社し3年勤めた会社が倒産するという経験も持つ。その後、4社で株式公開準備担当者、責任者を歴任する。財務面の支援及び株式公開用書類作成にとどまらず、成長組織での経営改善、組織再編、戦略立案、マーケティング、人材育成等を手掛ける。その結果、内2社は株式公開(大証へラクレス上場、グリーンシート公開)を果たす。このように従業員として倒産と株式公開両方を経験するという波乱万丈のビジネス経験をする。その後、事業再生及び財務コンサルタント会社に入社し、多くの中小企業のV字回復を支援。また、個人活動として約80回以上の起業勉強会を開催。起業、株式公開、事業再生と言う様々なステージの中小企業経営者と向き合ってきた。それらの経験を活かして、現在は、成長したい中小企業のための経営コンサルタント(具体的には、事業再生(倒産回避)及び成長企業支援(株式公開支援含む))を行う。

著書:「売上を伸ばしたければ【社長は現場に出るな!】」(中経出版)

| | | | |
|------|--|-------|---------------|
| 事業所名 | | 電話番号 | |
| 参加者名 | | 参加研修会 | ・ 労務講習会 (3/4) |

【申込先】 F A X ・ 電話で鳴海商工会までお申込みください。

TEL 052-896-3331 FAX 052-896-3381