

—— 経営幹部・管理者は業績を上げるために儲かる仕組みをつくれ! ——

「儲かる会社」に変革する “ヒト・カネ・戦略”の仕組みづくりセミナー

開催日: 2017年5月29日(月) 10:00~16:45

会場: りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師: (株)セントエイブル経営 代表取締役 **大塚 直義** 氏

略歴:

東京大学 経済学部卒業。MBA (ニューヨーク大学、ファイナンスと国際ビジネス専攻)
東芝の総合企画部、海外事業推進部、東芝ヨーロッパ社等の部門で、主に経営企画、戦略立案と事業構造改革(海外事業推進、新規事業開発、M&A・資本提携等)の業務を20年経験。その後、大手IT企業などで事業推進本部統括部長、執行役員 経営管理本部長やグループ会社社長等の要職で経営幹部として戦略経営の導入を行うなど経営の強化を推進。30年の経営実務経験を活かして中小企業の発展に貢献したいとの思いから経営コンサルタントとして独立。多くの中小企業が経営の仕組みを持たず苦戦していることを発見。仕組みづくりによる業績向上の支援を中心にコンサルティング活動を展開している。

◆特色

経営の肝は、ヒト・カネ・戦略の3つです。この3つの肝に仕組みを構築することで、業績を劇的に伸ばし、会社を成長させていくことができます。

本セミナーでは、東芝での20年の実務経験、そして10社以上の会社経営に携わってきた豊富な経営経験を持つ経営コンサルタントが、その経験を基に体系化した“ヒト・カネ・戦略の3つの仕組みづくり”について事例を交えてわかりやすく解説します。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 経営の仕組みをつくらなければ、会社は儲からない!

- (1) 経営者・経営幹部の本当の役割は?
- (2) 厳しい環境の中で成長する企業とは?
- (3) 経営環境の構造的変化
- (4) 売上のカベ・利益のカベは、仕組みで突破せよ!

2. 「儲かる会社」に変革する戦略の仕組みづくり

- (1) 3Cでビジネスの本質を再確認する
- (2) 経営計画の7つの意義
- (3) 戦略構築の仕組み(仕組みがなければ戦略は創れない!)
- (4) 重要な戦略理論をマスターしよう
ポーターの3つの基本戦略、コトラーの市場地位別競争戦略、マーケティング戦略、ランチェスター戦略
- (5) 現場で実践するためには戦略理論を掘り下げる
事業拡大の戦略、差別化戦略、突き刺さるマーケティング
- (6) 将来のゴールからの逆算の経営

3. 高収益企業に変革するためのカネの仕組みづくり

- (1) ビジネス数字はなぜ重要か?
- (2) 財務会計より重要な管理会計
- (3) 「売上を上げれば利益は増える」は本当か?
・会計数字のここを押さえる!
- (4) 業績向上に直結する予算管理とは?
- (5) 予算必達のための月次会議

4. 少ない人数で高い成果を上げるヒトの仕組みづくり

- (1) ヒト(社員)が成果を出すために必要なこと
- (2) ヒトの行動原理とは?
- (3) 部下のモチベーションを高めるマネジメント
- (4) 部下の自発性を高めるための指示の仕方、ほめ方、叱り方
- (5) リーダーシップを高める方法

5. まとめ

参加申込書

(*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に」
関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします)

受講料: 会員...23,760円 一般...31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

5/29(月)「儲かる会社」に変革する“ヒト・カネ・戦略”の仕組みづくりセミナー【FAX. 03-3699-6629-6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
業種(具体的に記入してください)				E-Mail			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
当社使用欄	替 / 振(会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方: 入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先]
一般の方: 受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当(Ⓜ)