

あなたの会社の管理職・リーダーを育てる

管理職・リーダーのための実践 力向上セミナー



職場の成果のカギを握る中堅の管理
者・リーダーに必要なスキルを全**8**回で高
めます（詳細は裏面参照）

第2回 よくわかる資金繰りと 売掛金管理のノウハウ

★本セミナーの内容

◆会社の繁栄を築く、資金繰りと売掛金管理の
ノウハウを、お伝えします。

- ①「勘定合って、銭足らず」はなぜ？
- ②品物を売って終わりの営業が多いのでは？
- ③資金繰り管理の方法を一緒に学びましょう。

◆日時： **2018年9月18日（火）**
PM2：00～4：00
厚木商工会議所**3階 302号室**

◆講師：NPO厚木診断士の会
中小企業診断士 原 幸雄

◆お申込み・問い合わせ
厚木商工会議所中小企業相談所

TEL：046-221-2153

..... **(FAX:046-222-0607)**

第2回セミナー申し込み

【主催】
厚木商工会議所
NPO厚木診断士の会

■対象

・管理職・リーダー
の皆様

■受講料（1回）

会 員： **5000円**

非会員： **6000円**

当日会場に持参くださ
い。

【講師の紹介】

中小企業診断士
原 幸雄

・厚木診断士の会
理事長

・事業再生支援に取
組み中



事業所名

所在地

住所：
TEL：

参加者名

※ご記入いただきました個人情報、セミナー運営の目的以外に使用致しません

	テーマ	概要	講師
第1回 8月21日 (火) PM2:00 ~4:00	このツールを使おう！ 生き生き社内会議の進め方	◆あなたの会社の会議は、結果のでる会議になっていますか。生き生き会議に変える黄金ツールをご紹介します。 ・振り返り会議に最適！KPTシートの使い方 ・アイデアの抽出を促すブレインストーミングとは ・論理的に具体策を考えるロジックツリーとは	中小企業 診断士 尾又啓介
第2回 9月18日 (火) PM2:00 ~4:00	よくわかる資金繰り と売掛金管理のノウハウ	◆会社の繁栄を築く、資金繰りと売掛金管理のノウハウを、お伝えします。 ・「勘定合って、銭足らず」は何故おきるのでしょう ・品物を売って終わりの営業が多いのでは ・正しい資金繰り管理の方法を一緒に学びましょう	中小企業 診断士 原幸雄
第3回 10月16日 (火) PM2:00~ 4:00	会社のための、 WEBマーケティング活用術	◆自社ホームページを活用したWEBマーケティングについて、お話しします。 ・ホームページの目標と現状を認識しよう。 ・ホームページのコンセプトを考えよう。 ・成約率【ホームページの目標達成】を上げる方法を知ろう。 ・SEOについて学ぼう。	中小企業 診断士 安藤昌明
第4回 11月20日 (火) PM2:00 ~4:00	実践！技術・技能 継承の進め方	◆事業を継続していく最も重要なことの一つに技術・技能の継承があります。本講座は技術・技能を継承する方法について、解説し、技術・技能を効率よく進めていく方法を学習することを狙いととしています。 ・技術と技能の違いは何か ・技術・技能継承を進める組織をつくる ・技術・技能継承を進めていく手順とポイント	中小企業 診断士 山田正美
第5回 12月18日 (火) PM2:00 ~4:00	たった4つの質問 で雑談が相談に変わる 営業手法	◆毎月訪問しているお客さまとの会話ただの雑談で終わっていませんか？ ・雑談と相談の違いとは ・4つの質問を使うだけで、お客さまの心をつかめ営業成績が上がる方法を一緒にやってみましょう。	中小企業 診断士 内山崇行
第6回 平成31年 1月22日 (火) PM2:00 ~4:00	新入社員受け入れ 準備講座	◆新入社員研修として、社会人のマナーや会社のルールを教えるも、先輩ができていなければ、新入社員研修の効果は半減します。新入社員を受け入れる先輩の心構えと教え方のノウハウを伝授いたします。 ・新人研修の重要性 ・新人に教え方・育て方 ・指導計画の立て方 ・コミュニケーションの取り方	中小企業 診断士 島崎高偉
第7回 2月19日 (火) PM2:00 ~4:00	中堅社員が最低限 知っておくべき財務 諸表の知識	◆「財務諸表」の知識は千差万別で、仕事に直接関係ないからと苦手意識を持つ人も多いのが実態です。当セミナーでは、その基本知識を習得します。 ・損益計算書の仕組み →売上高と経費、5つの利益など ・貸借対照表の仕組み →資産と負債と資本、流動と固定な ・損益分岐点売上高とは？ ・財務分析のポイント →成長性、収益性、安全性、生産性など	中小企業 診断士 日向雅之
第8回 3月19日 (火) PM2:00 ~4:00	成果が出る組織の 作り方	◆成果が出るチームは、ゆるぎない信頼関係で結ばれています。成果の出る組織の作り方を共に学んでいきましょう。 ・話し方・聴き方の技術とは ・信頼関係を築く方法 ・質問/フィードバックの着眼点 ・成果の出るチームを創るゲーム（体験型ビジネスゲーム）	中小企業 診断士 北川晴久