

# 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

### 第4回「実践！技術・技能 継承の進め方」

#### ★本セミナーの内容

◆技術・技能の効率的な進め方を解説します。

- ①技術と技能の違いはなにか。
- ②技術・技能継承を進める組織をつくる
- ③技術・技能継承を進めていく手順とポイント

◆日時：**2018年11月20日(火)**  
午後 2：00～4：00

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 山田正美

◆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4回セミナー申し込み

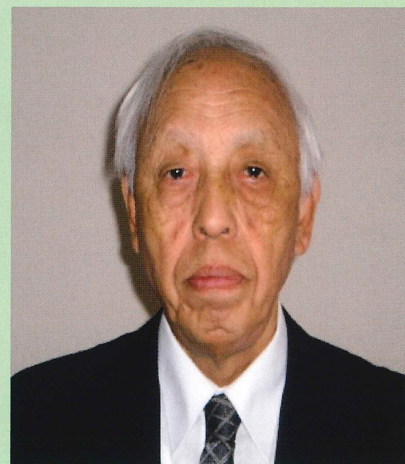
【主催】  
厚木商工会議所  
NPO厚木診断士の会

■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。

【講師の略歴】  
中小企業診断士  
山田 正美  
・厚木診断士の会  
会員

★工場改善支援、  
従業員教育を  
通じ、多くの企  
業をご支援して  
います。



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、結果のみの会議になっていますか。生き生き会議に変える基本を本講座で紹介致します。 ・振り返り会議 ・アイデアの抽出とブレインディングとは ・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、現金不足」の理由 ・品物を売って、現金不足の理由 ・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。 ・ホームページの成約率 ・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・中途採用者受入準備講座 (人材の定着促進)	◆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ても先輩ができていなければ、会社への期待は失望に変わります。新入社員、中途採用者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。折角採用した人材の定着を促進しましょう。 ・新人受け入れ準備の重要性 ・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 つくり方	◆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