

2 社長、後継者および経営幹部の皆さま向け

—— もしドラッカーが中小企業のコンサルタントだったら…… ——

ドラッカーに学ぶ「儲かる会社」にする経営者の仕事

開催日：2017年4月13日(木) 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：株式会社 織機デザイン研究所 代表取締役 おがさはら しろう
御堂筋税理士法人 代表社員 **小笠原 士郎** 氏

略歴：

1952年大阪市生まれ。大阪大学経済学部卒業後、㈱クボタ、会計事務所勤務を経て、平成3年会計事務所開業。財務管理をバックボーンに、経営計画の推進、起業変革、後継者・管理者の育成を中心にコンサルティングやセミナーなど幅広く活動。『儲かり続ける会社作り』の実践指導には定評がある。そのセミナーはわかりやすい解説と、経営感覚あふれた明快な切り口で高く評価され信者も多い。商工会議所、メガバンク系セミナー会社や大手企業の講演多数。
〈著書〉『数字嫌いの社長でもわかる儲けの帳簿』(フォレスト出版)、『中小企業の経営ナビゲーション』(PHP研究所)、『はじめての経営計画100問100答』(アスカ出版社)

◆特色

ドラッカーのマネジメント理論は、日本の多くの経営者に支持されています。

実は、ドラッカーの理論は中小企業にこそ成果が出やすいのです。中小企業はスピーディにフレキシブルに対応できるため、マネジメントの重要な局面で、「リーダーはこうあるべき」ということを実践できるからです。

本セミナーでは、ドラッカーがコンサルタントだったらあなたの会社をどのように指導するのかという視点で、自社の経営に生かせるヒントをたくさん提供いたします。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

序. ドラッカー流「儲かる会社」にするための思考法

- (1) ドラッカー流経営術を理解するための全体像
- (2) ドラッカーが教えてくれる小さな企業の3つの経営ポイント
- (3) ドラッカー流経営計画の立て方と内容
- (4) 小企業の戦略とはニッチNo1をめざすことである
- (5) ドラッカーの5つの質問で事業理念・定義を考える
- (6) ドラッカー流の8つの経営目標の設定
- (7) マーケティングとイノベーションは未来を考える中心である
- (8) 生産性の目標は常に必要だ
- (9) 経営を見える化する
- (10) 達成を管理できる予算の立て方
- (11) 実行管理のコミュニケーションのしくみ
- (12) 効果的な会議の進め方

2. 経営者・幹部のための成果をあげる仕事術

- (1) 成果を出すための幹部マネジメント6つのポイント
- (2) 組織と幹部の仕事の組立て
- (3) 中小企業で用いる組織の種類は3つある
- (4) 幹部を育てる幹部の仕事の定め方
- (5) 経営チームをつくる
- (6) 目標管理こそマネジメントの要諦
- (7) マネジメントの5つの仕事
- (8) 組織の文化を創る
- (9) 人材の育成—幹部と社員の育て方
- (10) 幹部に必要なマネジメントスキルとは
- (11) 社員を育てるために必要な哲学

3. 業績を上げるための管理法

- (1) 業績管理の手順と数字の大切さ
- (2) まず月次決算を使えるものにする
- (3) 月次の業績管理のしかた
- (4) ものさしを作り管理する
- (5) 経営の活動と数字を見える化する

まとめ ドラッカーの教えを毎日の仕事に活かす

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)

4/13(木) ドラッカーに学ぶ「儲かる会社」にする経営者の仕事【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	〒			派遣 責任者	ふりがな		
					役職・氏名		
					E-Mail		
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1~2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
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(Ⓜ)