

PDCA実践管理

～PDCAを回せば、売上は必ず上がる～



日本橋セミナー TOKYO 8月

参加お申込み方法は裏面をご覧ください



- 起業には意味がある(私の経験より)
- 社長、ビジョンや理念を語っていますか?
- 社長の笑顔は、最高の社風創り
- ビジネスの本質を知らないマネージメントほど、現場にプレッシャーをかける
- 学ばば学ぶほど、見えてくるモノ
- 笑顔になればなるほど、売上が伸びる
- 研修は一瞬のカンフル剤。だからPDCAが大切
- まずは1年、半期、四半期、1か月、1週間



【講師】
中村 寛治氏

◆本セミナーでは、PDCAを習慣化することによって営業効率を高め、**創業以来12年連続で増収**を達成している現役経営者が、明日から使える**PDCA実践のためのコツ**をわかり易く解説します。是非、ご参加ください!

営業会議が
どんどん楽しくなる

40名様
限定
参加費
無料

日時

8/25²⁰¹⁷
FRI 15:00▶17:00

会場

りそな銀行 東京中央支店

セミナー詳細

【プログラム】

- ① 理念を会社名にした意味
- ② 厳しい営業会議
- ③ 学べば学ぶほど見えてくる共通のもの
- ④ 営業会議を変革する
- ⑤ 気づいたら PDCA
- ⑥ 実践で見えてきた PDCA のコツ
- ⑦ PDCA が回る組織づくり

【講師】

中村 寛治 (なかむら かんじ) 氏

株式会社ヒューマンセントリックス
代表取締役

佐賀大学卒業後、1989年より日本サン・マイクロシステムズの営業として活動。1996年より日本オラクルに移籍。九州、山口、沖縄の責任者である西部支社長を経て2004年6月起業。外資系IT企業の営業現場で培ったノウハウをベースに、企業向け「動画プレゼンテーション」という、これまでになかったサービスを開始。大手企業を中心に1,300社、2万本以上の動画企画、製作に携わる。PDCAを実践し、創業以来12年連続増収。実践を通じて得た知恵をベースとしたパワフルで分かりやすい講義は大好評を得ている。

8/25 「PDCA実践管理～PDCAを回せば、売上は必ず上がる～」



下記ご記入の上、このままFAXでお送りください

FAX 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所行

りそな総研の会員様は、ホームページより簡単にお申込みいただけます。是非ご利用ください！
お申込みはこちら ▶ <https://www2.rri.co.jp/seminar/pu-b-nihombashi.html>

※本申込書に記載された個人情報は、本セミナーの運営、りそな銀行・りそな総合研究所からの各種セミナーのご案内・各種ご提案などに利用させていただきます。なお、利用目的の全文など各社の個人情報の取扱いは、りそな銀行ホームページ (http://www.resonabank.co.jp/util/kojin_jouhou.html)、りそな総合研究所ホームページ (<https://www2.rri.co.jp/kojin/index.html>) をご覧ください。

個人情報の取扱いに関して「私は上記利用目的を確認、同意の上、申込みをします」

貴社名		りそな総研 会員	会員・一般	会員 番号	
所在地		取纏め 責任者	役職・氏名		
			E-Mail		
			*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	()	銀行 取引店	支店
参加者	氏名	ふりかな()	所属	役職	
	氏名	ふりかな()	所属	役職	

※りそな銀行、りそな総合研究所および講師と同業の方は、参加をお断りする場合がございます。

※定員を超えた場合は、当社よりお電話でご連絡いたします。

【お問合せ】 りそな総合研究所会員・研修事業部 (上段・小林)

TEL 03-5653-3951

入力	/	発送	/
----	---	----	---