

12 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：2019年7月23日(火)10:00~17:00

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(株)組織デザイン研究所 代表取締役 おがさわら しろう
小笠原 士郎 氏
御堂筋税理士法人 代表社員

略歴：

1952年大阪市生まれ。大阪大学経済学部卒業後、(株)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)業績アップの戦略課題は4つある
マーケティング・イノベーション・生産性・人材
- (3)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
戦略立案・数字管理・経営者の仕事

1.ニッチNo1戦略の立案と実行

- (1)ドラッカー流経営計画の内容とは?
- (2)小企業の戦略とはニッチNo1をめざすことである
- (3)戦略のパターンはこれだけある
- (4)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
- (5)生産性アップはこれからの重要テーマ
- (6)人材の確保と育成は異次元の課題
- (7)戦略課題を具体化させる方法
- (8)戦略計画の実行管理法
- (9)確実に戦略を実行するためのしくみとは?

2.業績を挙げるためには数字の見える化が不可欠である

- (1)数字の大切さと業績管理の手順
- (2)月次決算を使えるものにする

- (3)月次決算の見方と活用のしかた
- (4)実行チェックできる予算の立て方
- (5)経営全体を数字で見える化すれば業績が上がる
- (6)経営の見える化ツール『経営のコックピット』とは?
- (7)月次の業績管理はこうする!

3.経営者・幹部のための成果をあげる仕事術

- (1)『学びつづける組織』を創る
- (2)経営はチームでするものである
- (3)きちんとした組織を組み立てる
- (4)部門をしっかりとマネジメントする方法
- (5)ドラッカー・マネジメントの哲学-目標管理の進め方
- (6)人材の育成-こうすれば人を育てられる会社になる
- (7)幹部に必要なマネジメントスキルはこれだ
- (8)リーダーシップを身につける方法

結.ドラッカーの目標-高業績企業を創る

- (1)高業績企業を創る手順はこれだ!
- (2)明日からあなたは何をしていくか

まとめ ドラッカーの教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)

7/23(火) 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		
受講票 送付先	〒		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 (H)