

—— 事業価値を見極めて「獲物を一発でしとめる」経営の考え方 ——

成功企業の事例に学ぶ！「道具としての経営理論」

開催日：2019年11月13日(水)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)ビジョン 代表取締役 **津崎 盛久 氏**

略歴：

一橋大学経済学部卒、英国立レスター大学MBA 三菱商事で21年間自動車の国際ビジネスを担い、東南アジア地域で活動。海外駐在は10年以上にのぼる。インドネシアではトヨタをおさえてトップシェア獲得に貢献した。ビジネス・ブレイクスルー執行役員(豪BOND大学MBA統括)においては、300社の法人新規開拓を担い、日本最大級のMBAに育て上げた。2004年に独立。ビジョンスクールを運営し、マネジメント教育/経営コンサルティング事業を展開中。六本木アカデミーヒルズで連続11年間・100回超の講義をこなし、トップクラスの実績を誇る。自身の豊富な経営実践も踏まえたビジョナル・経営理論を駆使して、経営人材・ビジネスパーソン能力を伸ばし、企業研修/経営コンサルティングなどで経営課題を解決するサポートに定評がある。(著書)『道具としての経営理論』(日本実業出版社)、『絶対にぶれない自分のつくり方』『花屋のMBA』(グラフ社)など。

◆特色

企業経営は限られた経営資源(ヒト・モノ・カネ)で、いかにゴール(顧客・売上・利益)を狙い、獲得するかの勝負です。それには机上の空論ではなく、あらゆる角度から考え抜いた道具立て(戦略・戦術)が必要です。

本セミナーでは自社の競合などを分析し、自社経営の最優先事項を課題解決のアクションプランに落とし込み、経営の道筋を可視化します。講師からの一方的なレクチャーだけではなく、受講者同士のディスカッションを通じて様々な価値観などを吸収し、自社の実態に照らして腹落ちするまで考えていただきます。**スターバックスコーヒーなどの有名企業や成功している中小企業の実例を多数取り上げながら、目標を達成し、結果を出せる組織になるための、多くのヒントや考え方を持ち帰っていただけるセミナーです。**

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 道具としての経営理論を習得する

- (1) 経営とは？
- (2) 経営の全体最適
- (3) 自社の総合力
- (4) 「MBA(経営理論)」とは
- (5) 両輪理論
- (6) MBAの基礎科目
- (7) 経営理論
- (8) 事業コンセプト・事業計画
- (9) マーケティング
- (10) 経営分析
- (11) 中小企業事例 I / II
- (12) スターバックスコーヒーのケーススタディ(ほか)

2. ワークショップ

- (1) 自社の競合を考える
- (2) 自社の総合力を考える
- (3) 自社の経営課題と解決策(アクションプラン)を考える

3. 経営の要諦

- (1) 「理論と実践」の差異
- (2) 理想の重要性
- (3) 目標設定/改善の仕組み(PDCA)
- (4) 改善/発展の仕組み

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」) 受講料：会員…24,200円 一般…31,900円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

11/13(水) 成功企業の事例に学ぶ！「道具としての経営理論」【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)