

3 経営者、経営幹部、事業戦略部門の皆さま向け

—— 「利益」と「資金」をもたらす人間心理と数字のロジック ——

「利益を生む」業績拡大戦略と 「資金を増やす」資金繰り法

開催日：2020年2月7日(金)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： 株式会社 FSG マネジメント 代表取締役
公認会計士・税理士、心理カウンセラー **藤田 耕司** 氏

略歴：

早稲田大学商学部卒業後、大手監査法人での勤務を経て独立。経営の現場の問題を心理学の観点から分析し、解決する経営コンサルティングを行い、多くの経営者のメンターを務めると共に、上場企業から中小企業まで幅広い企業の人材育成を行う。その体験を経営心理学として体系化し、講演、研修も行う。その活動が注目され、日経新聞をはじめ多くのメディアから執筆・出演依頼を受けている。

〈著書〉「リーダーのための経営心理学」(日本経済新聞出版社)
「経営参謀としての土業戦略」(日本能率協会マネジメントセンター) 他

◆特色

今よりも更に業績を上げるためには、新たな売上拡大と費用削減の具体策を打ち出す必要があります。その一方で、資金不足に陥らないために、正しい経営判断の基準や、資金を十分に確保するための知識を備えておかなければなりません。

本セミナーでは、①新規顧客数の増加、②客単価の向上、③リピート率の向上の3つの視点から、理論に基づいた売上拡大の戦略と、各種費用削減の具体策を会得し、更なる「利益」の増大を図ります。それと共に、手元の「資金」を増やすための資金繰りの方法とその留意点を押さえ、業績の健全化を図ります。

※本セミナー(は2018年7月12日開催の『「利益を生む」経営改善法と『お金を貯める』資金繰り法』と同じセミナーです。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 「利益」を生むための業績拡大戦略

- (1) 売上の構成要素ごとに戦略を考える
 - ・ 売上 = 顧客数 × 客単価 × リピート回数
 - ・ 効果的かつ効率的に売上を伸ばす方法
- (2) 顧客数を増やすための戦略
 - ・ 消費者心理と質問を活用した営業法
 - ・ 成約に至るまでの導線を設計する
 - ・ 商品に対して感じる価値を高める提案の仕方
- (3) 客単価を上げるための戦略
 - ・ アンカー効果に基づいたサブ商品の開発
 - ・ 消費者心理に基づいた価格帯の設定
- (4) リピート回数を上げるための戦略
 - ・ 既存顧客に対するコミュニケーション
 - ・ 顧客満足度を高めるための調査
- (5) コストを下げる
 - ・ 下げられるコストと下げてはいけないコスト
 - ・ コスト削減の具体策
 - ・ 離職率を下げる

2. 「資金」を増やすための資金繰り法

- (1) 損益計算書とキャッシュフロー計算書
- (2) 収益と収入、費用と支出の違い
- (3) 資金繰りを良くする4つの方法
- (4) 利益が出ているのにお金が増えない理由
 - ・ 理由①：借入の元本の返済
 - ・ 理由②：売掛金と買掛金の回収期間
 - ・ 理由③：過剰な在庫
 - ・ 理由④：過剰な設備投資
- (5) 資金繰りが回らない時の応急措置
 - ・ 応急措置①：節約できる費用を止める
 - ・ 応急措置②：資金調達を行う
 - ・ 応急措置③：在庫を処分する
 - ・ 応急措置④：株式や社債、車、土地、建物などを売る
 - ・ 応急措置⑤：保険、倒産防止共済を解約する
 - ・ 応急措置⑥：借入の返済をリスキしてもらう

3. まとめ

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」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…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)

2/7(金)「利益を生む」業績拡大戦略と「資金を増やす」資金繰り法【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)