



「強い会社」になるための経営実践法

開催日：2020年11月9日（月）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：東邦ビジネスコンサルタント株式会社 代表取締役社長 経営コンサルタント **かすい たかし 粕井 隆 氏**

略歴：

1976年神戸大学経営学部卒。朝日監査法人（現あずさ監査法人）では公認会計士、コンサルティング会社ではチーフコンサルタントとして活躍。1985年東邦ビジネスコンサルタント株式会社を設立。現在まで、多くの企業で経営戦略の指導及び経営システム構築を行い、成果をあげる。中期経営計画の策定から営業戦略立案、組織改革、業績管理・業績評価システム構築まで、経営全般にわたる診断・指導や経営者の経営参謀として高い評価と信頼を得ている実践派コンサルタント。

◆特色

経営環境が構造的に変化する中、過去の経験に頼った延長線型経営では生き残れません。自社が「強い会社」に変身するためには、社長と経営幹部の経営実践力の強化が不可欠です。

このセミナーでは、中小企業での成功事例を基にした「8つの経営ポイント」を、自社で使えるフォーマットとチェックリストを豊富に織り込んで、わかりやすく指導いたします。社長と複数の経営幹部の方が一緒にご参加されると、問題意識と活用手法が自社内で統一されるので、より効果的です。

※テキスト内の全フォーマット・チェックリストをCD-ROMで進呈します。自社でご活用下さい。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 3年で「強い会社」に変身する！

- (1) 農耕型から狩猟型への構造変化がやってきた
- (2) これから10年、やって来る大波に備える
- (3) 勝ち残るための業種別改革課題とは：チェックリスト

2. 改革を阻む病気を排除する！

- (1) ゆでガエル病になるな
- (2) 経営構造・経営体質の点検ポイント
- (3) 部門別経営課題チェックリスト

3. 経営幹部が甘えを捨てる！

- (1) 幹部のレベルで会社業績が決まる
- (2) 社長が求める「経営幹部10の条件」
- (3) 経営幹部は自己革新せよ

4. 顧客不満に敏感になる！【個人ワーク】

- (1) 顧客視点：お客様は“恋人”です！
- (2) 顧客との関係レベルを点検する
- (3) 顧客獲得、固定化の「5つの原則」

5. ライバル競争力を強化する！【個人ワーク】

- (1) 自社のライバルを正しく知る
- (2) ライバルの動きを早く掴む
- (3) ライバルと闘う「武器」を構築する

6. チャンスを掴む「勝ち組ビジョン」を作る！

- (1) 環境変化（チャンス・ピンチ）を先取りする
- (2) 自社の将来ビジョンを構築する
- (3) 中期経営計画を策定する（モデルフォーマット）

7. P-D-C-A-Jを徹底する！

- (1) 年度経営計画で幹部責任を明確にする
- (2) 業績検討会議による実行度・達成度の強化
- (3) 組織業績の期末評価と活用方法

8. 部下を厳しく指導し育成する！

- (1) マネジメントの「2：6：2の原則」
- (2) 人材教育の5つの手法とは
- (3) OJT：12の技法を使いこなす

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

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。

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振込みください。

*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、新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。

りそな総研ビジネスセミナー FAXお申込み廃止のお知らせ

お客様の個人情報保護とペーパーレス化のために、FAXによるお申込みを廃止しました。

お手数料をおかけいたしますが、弊社HPからのお申込みをお願いいたします。

1. セミナー申込URL <https://www.rrl.co.jp/seminar>

りそな総研セミナー

検索

2. 会員の方は、会員番号・パスワードをご入力いただくとスムーズです。

3. お申込み方法・会員番号・パスワード等、ご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：りそな総合研究所 研修セミナー部（東京） 03-5653-3951