

ちょうしんきん 経営塾21

第4期

次世代リーダー向け 原点回帰・販売力強化セミナー

主催

銚子信用金庫

業務提携先

株式会社 タナベ経営

【ちょうしんきん経営塾21 第4期】

4期は原点回帰と販売力の徹底強化！！

現在の経営環境には“企業のリーダーたちの能力格差が企業間の業績格差を生む”と言っても過言ではありません。若手経営者、経営幹部、リーダーとして“プロフェッショナルスキル”が要求されているのです。

本年度のちょうしんきん経営塾21は、『原点回帰と販売力強化』を目的とした勉強会の開催のみならず、各種経営情報の提供を加え、総合的に皆様の経営活動をご支援させていただきます。

※当経営塾は経営コンサルティング企業の(株)タナベ経営(ジャスダック上場)と提携し、多角的なサービスを通じ受講生企業の経営支援を行います。

◎経営塾21の特徴

Point1: 実務に直結した勉強会を開催

⇒販売力を徹底的にマスター
ケーススタディ、事例を含めた勉強会を展開

Point2: 実践に役立つ定期的な情報サービスのご提供

⇒経営コンサルタント書き下ろしの
経営情報誌・FAXを毎月送付

Point3: 経営相談を含めたアドバイス体制

⇒自社の経営に関する相談など
講師による個別経営相談も可能

■ FAXレポート

最新の統計データや景気動向の中から経営の原理原則を導きだし打つべき手・あるべき姿について直言！ 企業成長のヒントをお届け致します。

毎月（5日/15日/25日）直接FAX送信いたします。



■ 経営情報誌

実務に直結した実践情報誌。
コンサルタント執筆の業績改善・業績革新実践ノウハウを提供いたします。

毎月2回に会員様へ直接ご送付いたします。



実施要領

対象者	後継経営者、若手経営者、経営幹部の皆様
期間	平成24年9月～平成26年8月 年6回×2年
会場	銚子信用金庫 本店 ほか
定員	40名
受講料	52,500円/年（消費税込み）

お申込要領

申込方法	別紙申込書に必要事項ご記入の上、お取引店または担当者へお申込みください。
申込締切	平成24年8月10日
受講料の支払方法	受講申込受付後、受講料を口座振替でお引き落しさせていただきます。 ※ご欠席の日程がございましたも、受講料の一部返却はいたしかねますので予めご了承ください。

お問い合わせ

銚子信用金庫 営業推進部内 『ちょうしんきん経営塾21』事務局
〒2880-8686 銚子市双葉町5-5

TEL. 0479-25-2121 FAX. 0479-24-4591

1.実践勉強会(年6回)×

開催時間14:00～16:00(2時間)

下記スケジュールは変更する場合がございます。
予めご了承ください

不透明な時代こそ、企業の「真価」が問われます。

「やるべきこと」と「やめるべきこと」を明確化し、販売力強化・業績向上を目指しましょう。

(1年目)

企業はどんな環境下においても、存続し続けなければいけません。存続の可否は、企業の規模は問題ではなく、その企業に強さ(魅力)があるかどうかです。では、強さ(魅力)はどこにあるのか。それは、これまでの企業の歴史を紐解いていくと分かります。1年目のカリキュラムを通じ、自社の原点を再認識すると共に、永続発展企業に向けた経営手法を学びましょう。

(2年目)

経営は本来、自力で達成すべきものであって環境要因に頼るべきではありません。抜本的戦略の構築、商品力の強化等は勿論重要なことですが、これには若干の年月を必要とする。今すぐやるべきことは何か。それは営業力の強化です。2年目のカリキュラムでは、営業の原点回帰と位置づけ、第一は「行動力強化」、第二は「マーケティング力強化」、第三は「マネジメント力の強化」を実現いたします。

回	開催月	テーマ	内容
1	9月	『永続発展する価値ある企業の条件』 懇親会	(1)永続発展企業の条件 (2)企業は環境適応業
2	11月	『これだけは押さえておきたい数字①』	(1)求められる計数管理能力 (2)P/L、B/Sの診方 実習
3	平成25年 1月	『これだけは押さえておきたい数字②』	(1)経営体質の分析法 (2)ケーススタディ 実習
4	3月	『自社の事業価値の再設定』	(1)自社の強みは何か (2)顧客の再設定 実習
5	5月	『ゲスト講師による講演』 懇親会	企業経営者または活躍するリーダー を招き事例から経営ヒントを学ぶ
6	7月	『経営者に求められる真のリーダーシップ』	(1)リーダーシップとは (2)右腕の育て方 グループワーク
7	9月	『企業価値を高めるマネジメント手法』	(1)自社の勝てる条件を整備しよう (2)業績先行管理
8	11月	『中小企業のマーケティング戦略①』	(1)マーケティングとは何か (2)売れない時代にどう売るか グループワーク
9	平成26年 1月	『中小企業のマーケティング戦略②』	(1)営業の見える化 (2)ケーススタディ グループワーク
10	5月	『ゲスト講師による講演』 懇親会	企業経営者または活躍するリーダー を招き事例から経営ヒントを学ぶ
11	5月	『販売力を高める原理原則』	(1)顧客創造の基本を理解する (2)販売力アップの原則 グループワーク
12	7月	『企業は人なり』 懇親会	(1)決めたことをやりきる (2)PDCAサイクルを回す