

ココだけは押さえておきたい！

経営改善・事業発展セミナー

今までの延長に明日はあるか？変革のポイントは？

100社以上の経営を一緒に汗をかいて立て直してきた実践コンサルタント達が解説！「経営者がこれだけは押さえておきたい！経営改善、事業発展のポイント」セミナーです。

■概要

3/23(水) キャッシュフロー経営の現場実践と利益管理

4/13(水) 地に足のついた経営計画の策定と経営推進管理

5/18(水) ロコミとパブリシティによる認知度向上と直販売上UP

6/22(水) 原価の見える化による収益アップのコツ

7/13(水) 活力の無いメーカー子会社が3年で売上2倍になった経営戦略

-場所: COCON烏丸4Fシティラボ プレゼンテーションルーム -参加費: 特別ご招待(無料)

-主催: (有)Ek、異能工房 共催: ジュエムコ日本経営 後援: 京都信用金庫

-事務局: (有)Ek 担当首藤

-タイムテーブル

13:30-16:30 改善改革ノウハウ&事例のレクチャー 16:30-17:30 簡易ヒアリング診断(希望社)

5月18日のみ 15:00-16:30 16:30-17:30 簡易ヒアリング診断(希望社)



ココがポイント

1. すぐ実行できる実践的な経営手法が手中に入ります
2. 売上を上げるためのロコミ促進・SNS活用・メディア露出の最新事例を学べます
3. くずれがちな原価管理や、日々の経営管理をしっかり身につきます
(一般的な経営改善や金融機関による経営指導のアプローチ以上に現実に踏み込んだ現場密着型の改善改革をベースに話をします)
4. 伸びる会社、伸びるビジネスを作る秘訣を事例をベースに学べます



参加をオススメする方

1. 事業継承第二第三創業を意識されている経営者
2. 京都を取り巻く経営環境から今後のビジネス拡大の可能性を探している経営者
3. 中堅中小企業の経営者

【お問い合わせ】 (有)Ek セミナー事務局 E-Mail: contact@x-ek.com TEL : 075-341-7670 (受付10時~17時)

FAX: 075-353-8077 Web: <http://www.citylabo-ino.com/backnumber/?p=702>

3/23(水)13:30～ キャッシュフロー経営の現場実践と利益管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. キャッシュフロー経営の真の理解と現場実践 <ul style="list-style-type: none"> －お金を増やすポイントは、現場のこんなところにある －お金はうそをつかない・・・利益を増やそうとするとお金は減る？ 2. 経営者が押さえるべき利益管理のポイントは <ul style="list-style-type: none"> －売上がダウンするといくら利益が減る？使いこなしたい変動損益計算書
4/13(水)13:30～ 地に足のついた経営計画の策定と経営推進管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 今の延長に明日があるか？ビジョンを明確にすることの大切さ 2. 数字だけの経営計画では意味がない 実践計画に裏付けられた計画こそが銀行の信頼を得る 3. 計画に基づく日常の経営推進管理

講師 ジェムコ日本経営 常務理事 グローバル事業担当 高橋 功吉

大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。上場企業経営トップおよびボードメンバーへの顧問型経営支援をはじめ、グローバル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍。主な著書:「ものづくり経営入門」(日経BP)他。
ICMCI(国際公認経営コンサルティング協議会)認定コンサルタント、(公社)全日本能率連盟認定マネジメントコンサルタント、経済産業大臣登録 中小企業診断士

5/18(水) 15:00～ ロコミとパブリシティによる認知度向上と直販売UP	<ol style="list-style-type: none"> 1. 売れる製品の仕掛け方がこの5年で激変 <ul style="list-style-type: none"> －ファン作り、ロコミの仕掛けが重要 －広告を止めて編集記事でブランド力を底上げする 2. 京都の食品企業が仕掛けた直販売上アップの施策 <ul style="list-style-type: none"> －はじめての東京での記者発表 －プロガー料理教室開催によるロコミの仕掛けとファン作り
--	---

講師 ジェムコ日本経営 認知度向上コンサルタント 安村亜紀

▼ゲストスピーカー:創業80年・京都の御惣菜メーカー社長を調整中。

6/22(水)13:30～ 原価の見える化による収益アップのコツ	<ol style="list-style-type: none"> 1. なぜ原価が見えると収益がアップするのか 2. 原価の構成要素、計算と把握 3. 原価見える化のための現場データ取得 4. 改善の効果見える化のための指標作り 5. 収益・資金繰り改善、製品戦略への活用 6. 原価見える化活動とつなげる銀行との付き合い方
---	--

講師 ジェムコ日本経営 生産性向上・コストイノベーション コンサルタント 畑和宏・広田祐也

7/13(水) 13:30～ 活力の無いメーカー子会社が3年で売上2倍になった経営戦略	<ol style="list-style-type: none"> 1. 企業を取り巻く環境変化と低成長時代の事業ドメインの設定の仕方 2. 親会社や主要取引先への依存度が高く閉塞感に満ちた子会社が活性化した事例 3. 経営指標の設定次第で別れる成長と倒産。逆境に強い経営のポイント 4. 事業特性に合わせたKPIの設定で成功した事例
--	--

講師 ジェムコ日本経営 成長戦略コンサルタント 塚越 祐之

お申込書: FAXかメールでお申し込みください。

会社名		部署名	
御名前		お役職	
e-mail	@	TEL	
住所	〒	—	

◆ご希望講座(印をつけてください。)

<input type="checkbox"/> 3/23(水)キャッシュフロー経営現場実践と利益 <input type="checkbox"/> 4/13(水)地に足のついた経営計画の策定 <input type="checkbox"/> 5/18(水)ロコミ&パブリシティで認知度向上と売上UP	<input type="checkbox"/> 6/22(水)原価の見える化による収益アップのコツ <input type="checkbox"/> 7/13(水)活力の無いメーカー子会社が3年で売上2倍になった経営戦略
--	--

※ご記入頂きました情報は、お客様のご要望に対する対応、主催共催社からの各種連絡、情報提供のご案内以外の目的で使用致しません。当該個人情報、お客様の許可なく主催共催社以外の第三者に提供致しません。

【お問い合わせ】 (有)Ek セミナー事務局 E-Mail: contact@x-ek.com TEL: 075-341-7670 (受付10時～17時)

お申込 FAX:075-353-8077 Web: <http://www.citylabo-ino.com/backnumber/?p=702>