

やまがた 若手経営者・後継者育成塾 2009

年商^{5年で} 10倍

最強経営者への道

講師/有インタープレフ・マネジメント代表取締役
宇治川 一清 (ハイブリッド経営コンサルタント)

経営グローバル化、情報化の進展、少子高齢化、経済構造が変化する中で、中小企業も従来のままの取り組みのみでは生き残ることが難しくなっており、経営革新により新たな事業展開を行って行くことが不可欠になっています。そこで、既に事業を営んでいる若手経営者や若手後継者などを対象に、新事業展開を行うための経営戦略、組織マネジメント等の知識やノウハウ等を体得するための短期集中研修をゼミナール形式で実施します！

9/10^{TU}・17^{TU}・24^{TU}

フォローアップも開催致します 11/5^{THU}

3DAYS +1DAY

9:00~17:00

会場 ■ 新庄市 大地会館

定員 ■ 30名 (県内商工会青年部員・若手経営者・後継者又は商工会職員等)

参加費 ■ 受講者1名あたり 5,000円 (4日間・消費税込み)

主催 ■ 山形県商工会連合会・山形県商工会青年部連合会

共催 ■ 最上地区商工会青年部連絡協議会

主管 ■ 真室川町商工会青年部

後援 ■ 金山町商工会・最上町商工会・舟形町商工会・真室川町商工会・大蔵村商工会・鮭川村商工会・戸沢村商工会・金山町商工会青年部・最上町商工会青年部・舟形町商工会青年部・真室川町商工会青年部・大蔵村商工会青年部・鮭川村商工会青年部・戸沢村商工会青年部

※本事業終了後のフォローアップ(個別支援)については、当該案件企業管内商工会及び広域連携協議会と連携し、支援にあたるものとする。

お問い合わせ 真室川町商工会

お申し込みは、FAX、電話、Eメールでどうぞ。
FAXの際は裏面申込書に必要事項をご記入の上、下記までお送り下さい。

Tel. 0233-62-2347 / Fax. 0233-62-2075 / E-mail. mamuro@shokokai-yamagata.or.jp

最強経営者への道カリキュラム



年商^{5年で}10倍
最強経営者への道

	第1日/9月10日[木]	第2日/9月17日[木]	第3日/9月24日[木]	フォローアップ/11月5日[木]
	年商5年で10倍 最強経営者への道	自分(おのれ)に SPIRIT	複数のプロジェクトを 全力で進める	ゼットイに 強くなってやる
9:00	必ず結果を生み出す経営者の世界 未来を作り出すビジネスパターン	経営革新が掛け声で終わる理由 本音をベースに自分と事業を動かす	無い状態から完成状態まで進めるプロセス チームが自発的に動くための流れ	自己革新状況チェック 決めた通り動くことができていたか
10:00	プロの仕事、プロの人生 “結果は実力で決まる” ・がんばったヤツが勝つ ・実力を高め続ける日々を送る ・思い…お客様のために無限の自己改善	影による経営 “洞察と分析、考える方法” ・がんばる理由と裏切ってきた過去 演習:現在の状況に至った最大の要素	プロジェクト “プロジェクトの7段階” ・問題意識・向上心 ・事業計画の手順とポイント “タスクブレイクダウン”	成功の条件 ・常に全力を發揮しようとしていたか ・常に他人の役に立つ人になろうとしていたか ・目の前の仕事で100点満点を狙っていたか ・その素晴らしい未来を心から目指していたか ・全てを学んで強い人間になろうとしていたか ・自分を自分の意思で動かそうとしていたか ・強い思いをチームで共有しようとしていたか ・長期的成長に良い影響を与えようとしていたか
11:00	最高レベルを見抜く “最高線と最低線” ・お客様にとっての最高線 ・自分にとっての最高線 ・最高線の事業を作る	自立型人材 “これまでの考え方とこれからの考え方” ・革新的中小企業者が自分にぶち込む 企業家精神 ・自立型人材と依存型人材	事業に必要な金を作り出す “金を作る最大の着眼点” ・売上計画、損益分岐点 ・店舗開業までの流れ ・リスク	影による経営 演習:思いの醸成 演習:プレゼンテーション 演習:相互アドバイス
12:00	事業計画 “売れる事業の条件” ・できることと売れることは反比例 ・事業の潜在能力と現場での改善	“問題解決方法” ・気分のコントロール ・自立型思考回路 演習:ケーススタディ 自己強化のプロセス	見せる計画書 “見せない計画書と見せる計画書” ・決めた通り自分が動き 決めた通り結果を出す ・人の心に届かせるノウハウ “プレゼンテーション”	
13:00	まず3倍、総合力で勝負する 事業計画作成	人間の研究と 科学的経営の研究	まだまだダメだ ゼットイに実現させてやる	個別アドバイス
14:00	事業計画書作成テクニック チェックリストを使って総合力強化	相手は相手の意思で動く 相手の診断結果をコントロールする	ゼットイに満足させてやる ゼットイに成功させてやる	希望者と個別コンサル 1社25分×8社程度(状況による)
15:00	事業計画の考え方 “業種、商品力と販売構造” ・事業のポジショニング ・お客様にとって必要な会社はお客様が伸ばす ・最高線にいくための、改善項目一覧表作成	最強組織を築き上げる “最強組織の条件” ・メンターと管理者 (支援する意味、信頼と支援) ・メンターの支援の実践 演習:ムードメイク	実践プレゼンテーション 演習:見せる計画書作成	1
16:00	改革ポイントの洗い出し 演習:チェックリスト (1)目的 (2)戦略的事業分野 解説:対象とする市場規模 演習:チェックリスト (3)品揃え (4)商品力 解説:品揃えの進化、お客様満足度	成果を生み出す働き方の研究 ・底力型の行動手順 ・おかげさま系事業 ・経営者型と職人型	演習:プレゼンと相互アドバイス	2
17:00	演習:チェックリスト (5)見せ方 (6)販売活動 解説:お客様を育てる販売システム	経営革新承認申請 “テーマ、改善項目一覧表、売上計画”	演習:全体発表会	3
	演習:チェックリスト (7)新規事業 (8)将来イメージ 解説:細かいアイデアの蓄積で将来像を作る	成功ストーリー ・改善項目とタイミング	・小グループで発表 ・発表練習 ・アドバイス練習	4
	演習:チェックリスト (9)経営者 (10)組織 解説:お客様を育てる販売システム	演習:事業の概要設計 演習:売上計画 演習:ワンシート企画書 演習:プロジェクト10	演習:全体発表会	5
	事業計画の考え方 “業種、商品力と販売構造”		まとめ “実態としての実力不足” ・人はまだまだ動かない ・実現に必要な条件	6
			修了式	7
				8

参加者氏名

会社名

ご住所 〒 -

電話番号

FAX

E-mail

参加者2

参加者3

※講座終了後、アンケートにご協力頂く場合があります。