

経営者スキルアップセミナー

～ 強い会社の作り方おしえます ～

経営者セミナーで学ぶ『経営者の条件』とは？ 金融機関との上手な交渉法とは？ 不況の中でも売上を伸ばす方法とは？ 中小企業の経営課題解決のノウハウを学ぶセミナーのご案内です。

テーマ	日程	内容
	講師	プロフィール
第1弾 リーダーの条件 ～経営者に求められる知識と役割～	10月3日(木) 19:00～21:00	事業経営は迷い道をたどるようなもの…人の心を動かす「メンタリング・マネジメント」等を使い、企業経営者としてどのようにリーダーシップを発揮し、事業を発展させていくかを学びます。
	麻生 祥三郎 (経営コンサルタント)	「組織の成長発展は人によるものであり、事業の成否の鍵は現場にしか存在しない」ことを念頭に、経営・人材育成・営業活動等の現場体験を活かし、実践的なコンサルティングを実施。
第2弾 金融機関はここを見る！ 上手にお金を引き出す方法	10月10日(木) 19:00～21:00	元銀行マンの講師だから話せる金融機関のホンネ。数多の企業を見てきた講師が金融機関は何を見て、どう考えているのかをわかりやすく解説し、その対策についてアドバイスします。
	本多 俊一 (中小企業診断士)	高校卒業後、福岡銀行に入行。約20年、主に融資営業を経験し、延べ500社以上の事業資金融資を担当。また、自動車ローンなどの保証審査業務にも携わるなど金融全般に詳しい。
第3弾 なぜか売れる？！ 「販促カレンダー」の作り方	10月17日(木) 19:00～21:00	ご存知ですか？ 売れている企業は何を考え、「今」どんな準備をしているのか。売れるタイミングを計算し、準備・仕掛けを考えていく「販促カレンダー」をあなたも一緒に作ってみませんか？
	千葉 真弓 (中小企業診断士)	中小企業・小規模事業者を対象に、年間600事業者をコンサルティング。業種は、製造業、小売業、サービス業など多岐にわたる。「幸せな中小企業」を増やすため、創業支援や勉強会にも注力。
第4弾 「心の営業」極意教えます！	10月24日(木) 19:00～21:00	通常のセールスマンなら250年かかる販売実績を、なぜ内気で口下手な講師の田中氏が30年弱で達成することができたのか？ その秘密を紹介します。営業で苦勞されている方、必見です。
	田中 敏則 (経営コンサルタント)	大学卒業後、積水ハウスに入社。2ヶ月に1棟売れば上出来という住宅業界で、入社27年9ヶ月で累積1,000棟という前人未達の記録を達成。住宅業界のカリスマ営業マンとして有名。

※個別受講も可能です。

会場： 粕屋町商工会 2F 会議室

受講料： 【会員】全4講座分：5,000円、1講座につき1,500円
 【非会員】全4講座分：10,000円、1講座につき3,000円
 ※受講初日の受付時に合計金額を申し受けます。

定員： 各セミナー 30名

お申込み： 裏面受講申込書にご記入の上、粕屋町商工会へ

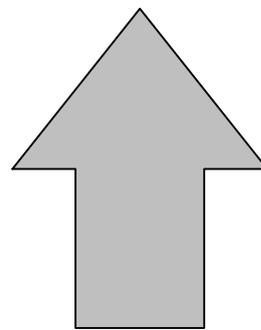
FAX(092-938-2500)にてお申し込み下さい。

お問合せは、粕屋町商工会(TEL092-938-2456)まで。



経営者スキルアップセミナー

受講申込書



必要事項をご記入の上、粕屋町商工会まで
FAXをお送り下さい。

平成 25年 月 日

粕屋町商工会 FAX:092-938-2500

企業 所在地	〒 _____	フリガナ	
	TEL: _____ FAX: _____	企業名	
		代表者名	
業種		主な取扱品	会員区分 イ、粕屋町商工会会員 ロ、非会員・一般
1. 受講者 氏名	フリガナ	役職	受講希望 セミナー ※ 1 2 3 4
2. 受講者 氏名	フリガナ	役職	受講希望 セミナー ※ 1 2 3 4
3. 受講者 氏名	フリガナ	役職	受講希望 セミナー ※ 1 2 3 4

※ 受講希望セミナー欄には、下記セミナーNoをご参照の上、受講ご希望のNoに○を付けてください。

【セミナーNo】

No	テーマ	日程	会場
1	リーダーの条件 ～経営者に求められる知識と役割～	10月 3日(木) 19:00～21:00	粕屋町商工会 2F会議室
2	金融機関はここを見る！ 上手にお金を引き出す方法	10月 10日(木) 19:00～21:00	
3	なぜか売れる？！ 「販促カレンダー」の作り方	10月 17日(木) 19:00～21:00	
4	「心の営業」極意教えます！	10月 24日(木) 19:00～21:00	

受講料：【会 員】全4講座分：5,000円、1講座につき1,500円

【非会員】全4講座分：10,000円、1講座につき3,000円

※受講初日の受付時に合計金額を申し受けます。