

FAXによる突然のご案内をお許しく下さい

経営者・後継者・経営幹部必見！ 業績向上ノウハウセミナー

第1部 『売上を拡大する方向の探り方』と 『確実に売上を拡大する7つのテクニック』 公開

本セミナーは、大手で20年以上にわたる実績を持つコンサルタントが、売上拡大を模索する着眼と売上を拡大する有効な7つのテクニックを紹介。この機会にぜひ参加いただき、貴社拡販の可能性を見つけていただければ幸いです。

売上10倍化発想

売上を拡大するためには…

- 既存事業の売上を伸ばすか、新規事業で売上を上げるか？
 - どちらに重点を置くか、両方を同時に検討したほうがいいのか？
- その判断をするために「売上10倍化発想」が有効です。どこに・何を・どのくらい売る必要があるか。このとき、売上拡大の余地が多いのは既存か新規か比較し重点対象を特定します。

拡販の戦略方向

拡販の方向を既存事業か新規事業か特定し、それらの方向において実現のための道筋を考えます。セミナーでは双方において、2つの売上拡大の道筋を紹介します。



<第1部講師>

株式会社 日本経営支援センター 代表取締役社長
株式会社 日本能率協会マネジメントセンター パートナーコンサルタント

萩原 正英

■経歴

1992年日本能率協会コンサルティング (JMAC) に入社し、製造業を皮切りに、流通業、サービス業、金融業など、様々な業界で22年間にわたり、200を超える団体に経営コンサルティングを実施してきた。

日本能率協会コンサルティングにおいては、経営技術研究室長、シニアコンサルタントを歴任し、2014年4月に退職して、日本経営支援センターを設立、現在に至る。

■主要著作

「組織の現場力を高める問題解決メソッド」JMAM
「上手な問題解決の方法が面白いほど分かる本」中経出版
「CTI (顧客を基点にした品質改革)」JMAC 他多数
その他、各種雑誌に執筆

第2部 必ずうまくいく業績向上のための 『業績管理の手法』をズバリ公開

目標必達の経営課題の抽出法と業績管理体制の構築から活用まで 徹底解析

経営者悩み…

- 「これから5年先、会社はどうなっているだろう」
- 「今のままで、会社の成長は本当に見込めるだろうか」
- 「自分の会社の未来像を具体的な言葉と数値で語れているだろうか」

その漠然とした不安を 解消する方法を ご存知でしょうか？

セミナーの内容

- ◆大切なものを大切に「理念経営」とは
- ◆組織を目標達成へと導くためのクレド経営とは
- ◆経営者の構想を形にする「未来経営構築ピラミット」とは
- ◆目標達成できる業績検討会議を上手く機能させる方法
- ◆今日からすぐ実践できる「月次業績検討会議」完全ツール公開
- ◆月次業績検討会議の成功実例公開

<第2部講師> 税理士 和栗 満利

●開催日時：10月7日(水) 13:30～16:30【受付開始：13:10～】

●開催場所：新潟東映ホテル301 ●参加費：無料

下記にご記入の上、FAXにてお申込ください。

お申込み確認後、詳細のご案内をFAXにてお送りさせていただきます。

FAX.025-523-8574

貴社名			
ご役職名・ご参加者名 ※ご参加になる全員のご役職名とお名前をお書きください。	ご役職名	お名前	ご役職名
ご住所			TEL
FAX			E-mail



共催

グループ企業 MMC総合コンサルティング株式会社・和栗中小企業診断士事務所
税理士法人 和栗会計事務所 ■東京オフィス 東京都杉並区阿佐谷南3-38-26 ■新潟オフィス 新潟県上越市富岡3446

担当：中村

TEL.025-523-8562(代) FAX.025-523-8574(代) URL : http://www.j-mmc.com E-mail : info@j-mmc.com

※今後このような案内が不要の場合は、恐れ入りますが「不要」の旨を上記FAX欄にご記入の上弊社までFAXにてご返信ください。※当社個人情報保護方針及び利用目的公表に関する事項は当社HPをご参照ください。