

会社の継続的な発展は、次期経営者や今後経営に携わっていく幹部社員をいかに充実、スキルアップしていくかが重要となってきます。より激しく変革していく経済情勢の中で、企業を成長・発展していくためには、論理的に正確に現状を分析し、顧客・株主・社員・取引先・社会に対して、将来の道筋を明確に表現する経営が必須条件となってきます。

今回、ご案内いたします「経営者養成講座」は、企業経営の根幹である「ヒト・モノ(本業)・カネ」の3要素の視点から学習項目を構築し、自社経営目標の明確化、目標を達成するための具体的な行動計画の策定および実践が成し遂げられることを目的として、プログラムを構成いたしました。

事業承継者、経営幹部の育成が課題であると認識している経営者の皆様は、後継者・経営幹部の方の受講をご決断くださいますようお願いいたします。

獲得成果

- I. 経営計画書(中期経営計画書)
- II. 経営者として必要な知識、考え方、スキルの習得
- III. 経営計画の立て方、営業戦略立案方法、マネジメントノウハウの習得
- IV. 部下を育成、指導するためのコミュニケーションスキルを身につける

対象者

* 経営マネジメントスキルを身につけさせたい後継者・経営幹部・経営幹部候補

特長

1. きめ細かな指導および理解力を深めるために、「完全個別」体制
2. 一方的な講義だけでなく、各テーマに応じた「個人ワーク」の時間を設定(自分の考えをまとめる時間を設けています)
3. 研修時間が夕方以降(18:00~21:00)
4. 1講座3時間制で、集中して取組むことができる
5. オプションとして、インターバル期間に専任担当者による個別訪問支援制度有(12回)

◆ビジネスカレッジ(夜学)とは・・・

- 日中、業務が忙しい方も受講できる
- 短時間なので集中できる
- 完全個人対応なので、理解度が深まる
- 短期間で成果を確認できる
- 1講座・1テーマ制でわかりやすい

ことを目的とした、ビジネスパーソンのための能力アップ・知識習得の勉強会です。

■ カリキュラム (全12講)

第1講	経営	会社とは・経営とは何か	(1)オリエンテーション (2)良い会社と悪い会社 (3)赤字会社の法則と黒字会社の法則 (4)経営者の仕事
第2講	財務・会計	決算書の見方	(1)B/S(貸借対照表)・P/L(損益計算書)の理解 (2)B/S・P/Lからわかること
第3講		収益体質の強化	(1)自社財務分析 (2)「収益体質の強化」とは？ (3)収益体質の強化に向けて取組むべきこと
第4講	経営	現状分析	(1)現状を把握する～SWOT分析 (2)自社の強み・弱み (3)外部環境分析(マーケット分析、競合他社分析)
第5講		経営目標の策定	(1)SWOT分析結果から環境対応方針を検討 (2)経営目標の明確化
第6講	営業	営業構造の構築	(1)営業の仕事とは？ (2)営業管理の仕組みをつくる(顧客管理) (3)営業プロセスの構築～売上方程式
第7講		営業戦略の立案方法	(1)売上方程式を「行動化」 (2)三種の神器 (3)営業戦略の立案
第8講	人材育成	人材開発	(1)期待人材像の確立～要員計画 (2)経営目標達成のための業務フロー(組織図)作成
第9講		コミュニケーション方法	(1)報告、連絡、相談 (2)指示の仕方
第10講	中期経営計画策定	I.中期経営目標(3カ年)	■経営計画書① (1)経営目標
第11講		II.業績計画(3カ年)	■経営計画書② (1)業績計画の策定 (2)具体的施策の立案
第12講		III.具体的行動施策(1年目)	■行動計画書 (1)部門・個人別 行動計画書作成 (2)スケジュールリング

* 日程・時間については、参加者にご相談のうえ、決定します

* 第1講～12講までを通じて、分析から計画までをひと通り完成する内容になっていますので、

途中参加・途中退塾は原則としてお断りしています。

最後まで達成する強い意思のある方の参加をお待ちしています。