

やりかた変えればまだまだ売れる！

# 売れる経営計画 アイデア発想セミナー

本セミナーは、小さな企業が売れる仕組みを作るために必要なビジネスアイデアやビジネスモデルの作り方をお伝えする実践型講座です。自社の強みを知り、売れる仕組みを作るだけでなく、具体的な計画への落とし込みについても学んでいただきます。全国各地の売れ続けている事業者の事例を中心に、売れる仕組みと計画づくりについて事例を交えて解説いたします。消費税増税を迎えて将来が不安であると、お考えの事業者のご参加お待ちしております。

## カリキュラム

小さな会社のビジネスアイデア事例	商売を成功に導くアイデア発想法&アイデア事例を具体的に紹介
自社の強みを知って、顧客ニーズをつかむ	どんな企業にも強みは存在する。自社の強みを理解し、顧客ニーズを掴む方法について解説。
経営計画を作らなければ実効性は無い	思いつきで行っても成果には結びつきません。経営計画を策定することで効果的な実行へつなげます。また補助金や融資などを受けるためにも必要不可欠な経営計画策定のポイントを解説。
経営計画を実践に移す具体策	バランススコアカードというツールを使い、経営計画を実践に移すための方策を解説し実効性の高い計画に結びつけます。

## 講座概要

**日時** 12月17日(水) 14:00~16:00

**会場** 小松商工会議所 会議室

**定員** 20名 ※人気講座ですのでお申し込みはお早めどうぞ

**費用** 無料 ※テキスト代等込

**講師** ジャイロ総合コンサルティング(株)

**西村 伸郎氏**

**主催** 小松商工会議所

## 講師紹介



ジャイロ総合  
コンサルティング  
コンサルティング事業部長  
**西村 伸郎氏**

大阪大学大学院 修了。富士ゼロックス株式会社の研究所に勤務し、記憶装置などの研究業務に従事する。その後、研究企画・管理部門を経て、設計開発、製品リサイクルなどを統括する立場で経験を積む。平成16年、富士ゼロックス株式会社を円満退社後、経営コンサルタントとして活動開始。現在は、中小企業を中心に経営コンサルタント・社長参謀として活動する傍ら、企業研修や公的機関のセミナー講師を務める。人事評価システム、従業員満足度測定システム構築等で多くの実績を重ねる一方で、商店街活性化事業にも取り組むなど、幅広く活躍中。

ご参加にあたり  
ご一読下さい。

※本講座は先着受付となっております。参加を希望される方はお早めに申してください。  
※本講座は難しい話は一切ございません。専門用語は使わずに事例を中心に解説いたしますのでお気軽にご参加ください。  
※服装は私服で構いません。ラクな格好でお越しください。

電話・FAXにてお申し込みください

事業所名	参加者氏名	1.
電話番号		2.
FAX 番号		3.

※定員になり次第締め切らせていただきます。(受講できない方のみご連絡いたします)

**小松商工会議所**

〒923-0801 石川県小松市園町二-1 TEL.0761-21-3121 FAX.0761-21-3120