

# 経営計画作成支援セミナー企画書

## 頑張る人、店、会社を伸ばす「経営計画作成」講座 2 日間

※個別相談会有り

景気回復がいわれる中であって、依然として厳しい状況にある地域中小企業にとってこの時期を乗り切る事が経営を持続させるための大きな課題となっています。本講座では、実際に効果の高い販売促進・営業促進の手法を学び、その上で実際に事業を伸ばすための「経営計画」立案を行います。本講座で作成した「経営計画」は小規模事業者持続化補助金(上限 50 万円)の対象となります。補助金等を最大限に活用し「無理、無茶、無駄」の無い効果的な売上増進を実現しましょう。

カリキュラム(案):

4 時間コース×3 回

		時間	内容
1 日 目	1	0:00～0:30	経営計画がなぜ必要なのか (講義・演習) ・ 不透明な時代の道しるべ ・ 経営目標を設定する
	2	0:30～1:00	市場動向と顧客ニーズを読む (講義) ・ 市場動向を推定する ・ 自社の顧客とニーズ
	3	1:00～2:00	自社の強みを機会に投じる (講義・演習) ・ 自社の強み分析(演習) ・ 販路開拓の考え方
	4	2:00～4:00	経営計画を作成する (講義・演習) ・ 経営計画書の作り方 ・ 経営計画書作成演習
2 日 目	1	0:00～1:00	売上拡大の方法を知る (講義) ・ 販促法の実際 ・ 新販路開拓 ・ 新商品開発
	2	1:00～3:00	補助事業計画書を作成する (講義・演習) ・ 補助事業計画書を知る ・ 補助事業計画書作成演習(演習)
	3	3:00～4:00	グループ討議・発表
3 日 目	1	0:00～4:00	個別相談 ・ (希望者のみ)個別相談

※カリキュラムについては、ご要望に合わせて変更可能です。