

18-48 生産性向上と人手不足解決！

～ ICTを活用した販路開拓・管理手法導入！～

2019年 ①1月23日(水) ②1月30日(水) ③2月13日(水)

- ▶ 対象者：経営幹部・管理者等 ▶ 定員：15名
- ▶ 受講料：28,000円 ▶ 研修時間：18時間

会場 創業支援カフェ KARASTA. (下関市赤間町1-10)

研修のねらい

この研修では、超人手不足時代の中で、進化して非常に身近になったICTも活用して業務改革を行う手法（キャッシュレスシステムや電子会計による財務会計業務の効率化を含む）や、LINE、Facebook、InstagramといったSNSを活用した販路開拓方法などについて、実践しながら学んでいただきます。

講師紹介 渋谷 雄大 (しぶや たけひろ) ジャイロ総合コンサルティング(株) 取締役社長

大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、出店戦略、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け、多店舗展開を達成。その後、自然派化粧品会社にて生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。同社を退職後、Webを活用したプロモーションを実践。営業強化、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師。

カリキュラム

※カリキュラム内容は変更になる場合があります。

第1回：これまでの仕事のやり方を見直そう！

1/23 (水)	9:00～9:10	オリエンテーション	
	9:10～10:10	生産性向上の必要性とICTの動向	●生産性向上の意味、必要性を理解していただくとともに、ICTの動向について学びます。
	10:10～12:10	ICTを活用した業務効率化のポイント	●業務見直しの方法とICTを活用した業務効率化のポイントについて事例を交えて学びます。
	13:10～15:10	電子決済(スマホ決済) 電子会計の動向と対応法	●2020年までにfintechを浸透させるべく国を挙げて取り組まれています。その特徴、対応方法、留意点のポイントを学びます。 ●財務会計は経営活動の結果情報といえます。ここでは、財務会計の電子化のメリット、活用方法について改めて考えます。
	15:10～16:10	ゼミナール①【演習】 -自社の業務効率化の方向性の検討-	●自社の業務について見つめ直し、効率化の方向性を検討します。

第2回：SNSを活用して新しいお客様を見つけよう！

1/30 (水)	9:00～10:00	インターバル期間中の活動成果発表	●インターバル期間中に取り組んだ課題の発表と評価
	10:00～15:00	SNSを活用した販路開拓方法	●様々なSNS(LINE・Facebook・Instagram)の特徴 ●SNSの活用事例から学ぶ ●成果の上がるSNSの活用方法と実施ポイント
	15:00～16:00	ゼミナール②【演習】 -自社におけるSNSの活用方法の検討-	●自社におけるSNSの活用の方向性を検討します。

第3回：やっぱり重要なアナログ(成果の上がるリアルな顧客対応法)

2/13 (水)	9:00～10:00	インターバル期間中の活動成果発表	●インターバル期間中に取り組んだ活動と成果をグループ内で発表します。
	10:00～12:00	見込み客をつなぎとめる ホームページの構築法、顧客対応方法	●SNSを通じて自社のHPの閲覧や問い合わせが増えます。そこで、HPの見直しや問い合わせへの対応方法のポイントを学びます。
	13:00～16:00	見込み客を固定客へと進化させる顧客 対応の極意	●見込み客が実際に自社を訪問したり、問い合わせしてきた時の対応が非常に重要です。また既存顧客の満足度を向上させるためにも、リアルな顧客対応方法のポイントについて演習を交えて学びます。
	16:00～16:10	終講式	修了証書の交付



●お申し込み方法

受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたは郵送にて右記あてにお送りください。
ホームページ (<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>) からもお申し込みできます。
※お申し込みは先着順とさせていただきます。

お申し込み先：中小企業大学校 広島校
〒733-0834 広島市西区草津新町1-21-5
FAX 082-278-7201

●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当社より貴社の代表者様あてに「受講受入決定通知書」「受講料振込用紙」などを送付いたします。
受講料は記載された指定期日までにお振り込みください。
※振込手数料はご負担ください。
※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を申し受けますので、予めご了承ください。

●創業支援カフェ KARASTA. のご案内



創業支援カフェ KARASTA.

〒750-0007
下関市赤間町1-10

<アクセス>

唐戸バス停・西の端バス停から徒歩1分
市営赤間町駐車場から徒歩3分

<駐車場>

下関市役所駐車場が利用可能です。
ご利用の方には割引処理をいたします。

◎受講申込書 [No.18-48 生産性向上と人手不足解決！]

中小企業大学校 広島校 宛

申込日 年 月 日

ふりがな 企業名				代表者名 (役職)			
所在地	〒 —			TEL	() —		
				FAX	() —		
業種	D 建設業	E 製造業	F 電気・ガス・熱供給・水道業	資本金	千円	従業員数	人
	G 情報通信業	H 運輸業	I 卸売業	創業	(西暦)	年	月
	I 小売業	J 金融業・保険業	K 不動産業・物品賃貸業	貴社の 事務連絡 担当者	Eメール		
	M 宿泊業・飲食サービス業	R サービス業	その他 ()		今後、当校のメールマガジンをお送りしてほしいですか？ <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ		
取扱品目				所属・役職	ふりがな		
				氏名			
この研修をどのようにして 知りましたか？		①ダイレクトメール ②県・市等 ③商工団体等 ⑥その他 ()		④他の受講者からの紹介		⑤大学校のホームページ	

受講者 (1)	ふりがな 氏名			年齢	歳	性別	男・女
	所属部署			役職 (該当区分に○)	(代表者・役員・管理者・管理者候補等)		
受講者 (2)	ふりがな 氏名			年齢	歳	性別	男・女
	所属部署			役職 (該当区分に○)	(代表者・役員・管理者・管理者候補等)		

<受講申込における個人情報の保護について>

中小企業基盤整備機構では「個人情報保護法」に基づき、受講者の個人情報の適切な管理に努めてまいります。受講申込書に記載されている内容をもちに、今後皆様と有益と思われる研修のご案内を、郵便、電子メール、FAX等でお送りさせていただきます。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。「個人情報」につきましてのご質問がございましたら、各地域本部までお寄せくださいますようお願いいたします。

中小企業大学校 広島校

FAX

082-278-7201