

南丹市商工会 経営計画作成セミナー 「企業のウリを売上にする方法」

開催日

セミナー：平成29年 10月19日(木)／24日(火)／31日(火)
個別相談会：平成29年 11月15日(水)／21日(火)／29日(水)／30日(木)
いずれも19時00分～21時00分

開催場所 **南丹市園部公民館**

参加費 **無料**

- 自社の「ウリ」を見つけ、「売上」にする方法（極意）を身につける！
- 売上アップや、外的環境（競合、取引先、ニーズ等）の変化に対応するための具体的な取り組み（経営計画、アクションプラン）を作成することが出来る！
- 過去に本セミナーを受講された方も個別相談にてサポートします！

あなたの会社のウリは何ですか？「ウリ」とは、お客様があなたの会社で商品・サービスを購入する「理由」のことです。この問いに答えることができたか？もし、回答が難しかった経営者の方は、このセミナーを是非受講してみてください。「ウリ」を明確にすることで、お客さまへの訴求効果が高まります。

本セミナーでは、企業の「ウリ」を「売上」に繋げるための理論と実践方法を学ぶことが出来ます。

学んだ理論を自社に当てはめて、じっくりと考えます。最終的には、売上を向上させるための自社の行動計画（アクションプラン）を作成し、実践することで自社の売上アップを図っていきます。「ウリ」を明確にし、売上目標を立て、その達成のための道筋を決めた上で、実行に移していく土台を作ります。セミナーに参加して、あなたの会社の「ウリ」を「売上」に変えませんか？

自社の「ウリ」を明確にした上で、「計画と目標をもった」経営を行うことで、日々変化する環境に対応して事業を継続、発展させていくことが可能となります。

募集定員：20名 対象：南丹市内の事業所・小規模事業者 受講料：無料 申込締切：10月18日(水)
申込方法：下記申込書に所定事項を記入の上、南丹市商工会までお申し込み下さい。

主催：南丹市商工会 住所：〒629-0141南丹市八木町八木東久保28-1
TEL：0771-42-5380 FAX：0771-42-5734
e-mail：nantan-sci@kyoto-fsci.or.jp URL：http://nantan.kyoto-fsci.or.jp/
＝お問合せ先：南丹市商工会 担当：古田 TEL：0771-42-5380 FAX：0771-42-5734＝

セミナー申込書

申込日： 月 日

氏名

TEL

事業所名

FAX

住所



南丹市商工会

経営計画作成セミナー ～企業の「ウリ」を「売上」にする方法～ スケジュール

- 1日目 10月19日(木) 19時から21時まで
企業のウリを売上にする方法の全体像を把握する
計画を策定することの重要性を知る
- 2日目 10月24日(火) 19時から21時まで
顧客を見極め、強みを理解する
事業を行う上での経営課題を明確にする
- 3日目 10月31日(火) 19時から21時まで
自社のあるべき姿を明確にする
目標達成に向けて計画を立案する

個別相談会(予約制)

- 11月15日(水)・21日(火)・29日(水)・30日(木)
担当講師が個別相談を行います。19時～20時または20時～21時
過去に本セミナーを受講された方も参加できます!

● 講師紹介・プロフィール ●



あおき ひろと
青木 宏人 氏
中小企業診断士
株式会社マーケティングアシストプロジェクト
代表取締役

アミューズメント業界で14年間営業活動に従事。2008年4月に経営コンサルタントとして独立。中小企業・小規模事業者等へ経営戦略やマーケティング戦略の立案と実行支援を実施。2014年9月、売上向上支援をミッションとする(株)マーケティングアシストプロジェクトを設立。現在、同社代表としてマーケティングセミナーや研修、コンサルティング支援を実施。主なコンサルティング実績(対象期間:2008年4月～2017年9月) 事業計画の作成支援 約130社、マーケティング・営業支援・約90社



かんべ そうた
神戸 壯太 氏
中小企業診断士
神戸壯太中小企業診断士事務所 代表

ゲーム業界にて店舗運営・企画開発・人材教育などに13年従事。生の販売 現場を重視した店作り、マーケティング戦略を行う。お客様視点とお店の 強み双方からのアプローチで、戦略的・戦術的両方の局面における最適な選択へ向けたコンサルティングを実施する。

(一社)京都府中小企業診断協会理事

・主なコンサルティング実績

(対象期間:2011年4月～2017年9月)

・経営計画・経営改善計画・経営力向上計画等各種計画策定支援 約30社

・マーケティング・店舗戦略策定支援:約70社