

ビジネスセミナーのご案内

実践力を鍛える！

戦略フレームワーク習得セミナー

日時:2022年9月7日(水)
13時00分~16時30分

会場:ミグランス・コンベンションルーム
(近鉄大和八木駅から徒歩約3分・裏面ご参照)

●セミナーのねらい

「中長期視点で戦略を立案する必要があることは認識しているが、どのように検討して良いかわからない」このような声を現場でよく聞きます。当セミナーでは、中小企業が戦略を立案する際に必要な知識と実務での活かし方を説明することで、これら悩みを解決します。

セミナーでは、中小企業のコンサル支援 200 社を超える実務家が、実務で必要な知識をわかりやすく説明。厳選した分析フレームワークの知識のインプットとワークショップでその使い方を体感していただくことで、「知識を知っている」から「使える」ようになることを目指します。

★なお、セミナーの録音、録画および資料の複製・加工・二次利用を固く禁止いたします。

●対象

中小企業の経営者、経営企画担当者、マーケティング担当者、営業担当者の方、
新事業の検討を考えている方 など

カリキュラム (主な内容)

1. 戦略的思考法とは

- (1) ビジョンと戦略
- (2) 戦略の前提

2. 事業機会を発見するアプローチ

- (1) 事業機会
- (2) 分析フレームワーク

3. 中小企業の戦い方

- (1) 差別化と強み
- (2) 市場での勝ち方

4. 戦略実現に向けた経営課題

- (1) 経営課題の視点
- (2) 営業戦略への落とし込み

5. 競争優位を実現する経営資源の強化法

- (1) 中小企業が意識すべき経営資源
- (2) 経営資源の強化法

6. まとめ

- (1) 知識の使い方のポイント
- (2) 戦略的思考力を高めるために

●講師: 株式会社 マーケティングアシストプロジェクト 代表取締役社長 青木 宏人 氏
(中小企業診断士 経済産業大臣登録番号 404689)

(講師プロフィール)

アミューズメント業界で14年間営業活動に従事した後、2008年4月に経営コンサルタントとして独立。経営戦略やマーケティング戦略の立案と実行支援など約200社のコンサルティング支援を実施。現在、「戦略を実行する組織をつくる」をテーマに戦略立案後の実行支援に力を入れている。また、自社の課題に応じたカスタマイズ研修を実施するなど人材育成にも力を入れている。

著書:『マーケティングPDCAの教科書』(デザインエッグ社)/研修年間実施回数:約50回 累積約500回



- 定員 30名 申込先着順 (お申込はお早めをお願いします。)
- 受講料 1名 8,000円 (消費税込み) 【2名以上受講の場合、1名につき6,000円】
- 主催 一般財団法人 南都経済研究所 ●協力 檀原商工会議所
- お申込み・ご照会先 同上 (担当:八木・村井)

(TEL 0742-72-0711 URL <https://www.nantoeri.or.jp/>)

お申込みは当研究所ホームページまたは裏面の「受講申込書」をご利用ください

