

小池浩二
経営コンサルタント25周年
感謝企画

特別ご招待企画

継栄イズムセミナー

開催のお知らせ

主催：マイスター・コンサルタンツ株式会社
<http://www.m-a-n.biz>

後援：一般社団法人 横浜市工業会連合会

～ご挨拶～

貴社益々、ご清栄の事とお喜び申し上げます。

この度、私、小池浩二は経営コンサルタントとして、25年周年を迎えました。これもひとえに貴社はじめ皆様方のお引き立ての賜物と深謝申し上げます。

今回、その感謝の意味を込めまして、25周年感謝企画【継栄イズムセミナー】を2月から9回コースで開催してまいります。

経営の第一義は【継続して栄える事にある】と考え、現在まで中小企業に必要な経営の技術をベースに取組んで参りました。

今回の継栄イズムセミナーは①経営のスタイル ②人 ③経営戦略の3つのカテゴリーに絞込み、テーマを設定させていただきました。

改めて、日頃からお世話になります皆様へ、そのエッセンスを届ける事が出来ればと考え、この25周年感謝セミナーを企画いたしました。

お忙しいと思いますが、皆様のご参加をお待ちしております。

敬具

■継栄イズムセミナーのテーマと内容

1回目・・・2月4日（水）

小さくても強い中小企業の経営基盤の作り方

- ①物づくりに技術があるように経営にも技術がある / 組織運営する際の中小企業の弱み
- ② 経営基盤が会社の寿命を決める / 必ず節目に対応する経営基盤の見直しと再構築が必要になる
- ③企業基盤のインフラ整備とは / 会社の成長軌道を押えること
- ④会社を成長させるマイスター式3態原則（基盤構築力・環境整備力・戦略展開力）

2回目・・・3月4日（水）

実践型で業績を上げるプレイングマネージャーの作り方

- ①業績を上げる為にチームを動かしていく仕組みがマネジメント
- ②マネジメントはチームの機能として考えるほうがわかりやすい
- ③マネジメントを会社の仕組みと考えれば、全員でやれることがわかる
- ④チームリーダーはチームの方向性を決め・全員に知らせ・巻き込む役割がある

3回目・・・4月8日（水）

自社の特性を知ることが戦略構築の大前提

- ①仕事の請け方の特性
- ②マーケット開発スタイルの特性
- ③商品の特性
- ④組織形態の特性

4回目・・・5月6日（水）

全社員参画型で取組む業績を作り出す黄金法則

- ①業績には作り方があり、その流れは①部門方針②商材戦略③戦術④戦闘⑤環境整備の5つがポイント
- ②チームの進む方向性を示す部門方針の仕組みは全社員が参画する経営計画書
- ③目標に対する差額・ギャップを埋める商材戦略の仕組みは3ヶ月先まで業績づくりに取組む先行管理システム
- ④明日から実践する手順を全員で検討・決定する戦術の仕組みは決め事を守るシステム

《ご優待要綱》

◆対象者と各回定員人数

- ◎ご参加対象は **経営者限定** とさせていただきます
- ◎各回の定員人数は **15名限定** とさせていただきます

◆ご参加申込みについて

- ◎申し込み先着順で締め切らせていただきます
- ◎1社複数回数のご参加申込みは可能ですが、申込み状況により調整させていただく可能性もあります

◆参加費用

【25周年企画の特別ご招待】ですので、無料にてご参加できます

5回目・・・6月3日（水）

中小企業に特化した人財育成システムの実例公開

- ①新人を早期に一定レベルまで育てる方法
- ②若手社員に正しい仕事のやり方を知らせ、理解させ育てる方法
- ③中堅社員の実務処理能力アップ方法
- ④役員・幹部を経営者の分身に成長させる方法

7月8日（水）

現場力を鍛える高品質付加価値戦略

- ①ニーズへの対応【作れば売れた時代】から～ウオントへの対応【価値を伝えないと売れない時代】への変化
- ②今は、サーフィットへの対応（search+fit）【価値をわかる人を探し、その価値をフィットさせないと売れない時代へ】
- ③オリジナルな価値を創る高付加価値化の視点
- ④顧客は安さを求める。だから安くしなければならない」と考えた時点で、その中小企業経営は負け

7回目・・・8月5日（水）

自社が生き抜く価値を見つけ出す価値密着型経営

- ①顧客は選ぶものであり、その顧客から選ばれるもの
- ②あなたの会社は何に密着してこれから進んでいくのですか？
- ③密着とは真に必要な顧客を見つけ、商品を開発する事
- ④市場深化の輪切りのマーケットシェアNO1展開

8回目・・・9月2日（水）

基礎力の高い・考える社員を育てる

- ①【働く事】の正しい物の見方・考え方を知り・理解する
- ②【正しい仕事の基本】を知り、理解する
- ③【仕事の力量アップ】のやり方を知り、理解する
- ④【会社・チームのメンバー一員】である事の意味を知り、理解する

9回目・・・10月7日（水）

コンセプトを立てたマーケティング戦略

- ①マーケティングカ=ターゲットを絞る事
- ②自社が密着していきたい価値カテゴリーを見つける
- ③攻略展開のコンセプトを考える
- ④戦略の実行計画をつくる