

「経営とは顧客の創造」である

なぜ『経営者になるためのノート』をベースにした講座を実施するのか？

ユニクロの柳井会長はPドラッガー経営の実践者であり、ユニクロの次世代リーダーのために書いた本が『経営者になるためのノート』です。

県北のものづくり企業の皆様にもお役にたつものと信じております。(講師)

講座内容：『経営者になるためのノート』を基礎に講師独自のエッセンスを加味

◎講義

- | | |
|-----------|----------------------|
| ①変革する力 | ・市場の変化を敏感に捉えて素早く実行せよ |
| ②儲ける力 | ・ロイヤルカスタマーの育成と新規開拓力 |
| ③チームをつくる力 | ・ビジョンの共有と心理的安全性について |
| ④理想を追求する | ・ウェイマネジメントについて |

①～④講義 120分

◎グループ討議（講義振り返りとアクションワーク）

発表 表（討議の結果⇒明日からの行動に向けて）計50分

◎質疑応答 10分

◎アンケート記入ほか 30分

参加対象者：県北地域9市町村に事業所が所在する中小企業で働く方

（大子町,常陸太田市,常陸大宮市,那珂市,北茨城市,高萩市,日立市,東海村,ひたちなか市）

参加費：無料

日時：2019年2月28日（木）午後1時半～5時

会場：ワークプラザ勝田（ひたちなか市勤労者総合福祉センター）

ひたちなか市大字東石川1279番地

029-275-8000

駐車場：当プラザに複数ある駐車場をご利用下さい（無料）

定員：15名

【講師プロフィール】株式会社ビジョンリンク代表取締役 木下 隆之氏
技術系の仕事に従事し、27歳のときに自から営業職に転身。その後転職により様々な業界を経験し、営業マンからプレイングマネジャー、マネジメント職へとステップを踏む。営業力こそ不可欠であるという確固たる思いに至り、2005年4月営業代行業で創業。2007年5月に法人化。

現場密着・実践にこだわり、結果の出るコンサルティング＜社員教育・組織開発・販路開拓＞の3つの事業を展開。

著書やメディア掲載実績：『コングロマリット起業術』『会社ぐるみで新規顧客開拓の営業力を高める』『できる奴はICになる』『新規開拓の達人が教える新規顧客獲得の決め手』など。



【お申込み・お問合せ】

電話:029-264-2200

FAX.:029-264-2203

メール:ishikawa@htc.co.jp

(株)ひたちなかテクノセンター 渡辺、石川

申込用紙は、次ページで

申込先:ひたちなかテクノセンター 渡辺、石川 行

FAX:(029) 264-2203

Eメールアドレス :ishikawa@htc.co.jp

会社名			
会社代表者 氏名			
フリガナ 参加者氏名		所属	
		役職	
		TEL	
		Eメール アドレス	
フリガナ 参加者氏名		所属	
		役職	
		TEL	
		Eメール アドレス	

【個人情報の取扱いについて】

ご記入いただきました個人情報に関しましては、当該セミナーの実施運営にのみ利用させていただきます。

また、この申込用紙を提出すると上記利用目的に同意したものとさせていただきます。