

平成30年度・経営診断基礎（商業コース）カリキュラム

No. 18-401

マ		経営診断基礎(商業コース)				
研 修 期 間	平成31年1月7日(月)～ 1月11日(金)		募集人員	30名		
	平成31年1月15日(火)～ 1月18日(金)					
研 修 期 間	平成31年1月21日(月)～ 1月25日(金)		受講料	57,000円		
	平成31年1月28日(月)～ 2月1日(金)					
月 日	時 間	科 目	内 容	講師(敬称略)		
第1週	1/7 (月)	8:50 ~ 9:30	開講式	・オリエンテーション		
		9:30 ~ 12:30	事業者との関わり方	◆経営支援に必要なコミュニケーション ◆支援者としての関わり方 ◆経営指導員の事例紹介	有限会社ウェーブ 藤田 悠久雄 支援事例(調整中)	
		13:30 ~ 16:30				
	1/8 (火)	9:30 ~ 12:30	経営支援の全体像	◆事業計画策定と支援計画 ◆経営支援で求められる支援知識 ◆地域活性化、商店街支援・ソーシャルビジネス	渡邊[綾]中小企業診断士事務所 渡邊 綾子	
		13:30 ~ 16:30				
	1/9 (水)	9:30 ~ 12:30	IT活用	◆流通業におけるIT化 ◆Webマーケティングと販促		
13:30 ~ 16:30						
1/10 (木)	9:30 ~ 12:30	外部環境分析	◆客動線調査、アンケート調査、通行量調査 ◆商圈分析、競合店分析、業界・消費者動向			
	13:30 ~ 16:30					
1/11 (金)	9:30 ~ 12:30					
	13:30 ~ 16:30					
第2週	1/15 (火)	9:30 ~ 12:30	内部環境分析	◆財務分析 ◆ABC分析、貢献度分析、POSデータ分析	株式会社 エニシードコンサルティング 代表取締役 荻須 清司	
		13:30 ~ 16:30				
	1/16 (水)	9:30 ~ 12:30	店舗づくりと販売促進	◆店舗施設の基礎知識 ◆販売促進の進め方 ◆チラシ、POP広告		メンタルチャージISC研究所 代表 岡本 文宏
		13:30 ~ 16:30				
1/17 (木)	9:30 ~ 12:30					
	13:30 ~ 16:30					
1/18 (金)	9:30 ~ 12:30					
第3週	1/21 (月)	9:30 ~ 12:30	マーチャンダイジング	◆マーチャンダイジングの基礎知識 ◆仕入計画、商品計画、価格政策、商品構成 ◆サービスマーケティング	オフィスヒューミック 代表 渡貫 久	
		13:30 ~ 16:30				
	1/22 (火)	9:30 ~ 12:30	事業計画の立て方	◆事業計画策定 ◆伴走型支援の進め方	アライビジネススクリード 代表 新井 美砂	
		13:30 ~ 16:30				
	1/23 (水)	9:30 ~ 12:30	効果測定	◆効果測定の振り返り	前掲 新井 美砂	
		13:30 ~ 16:30				
1/24 (木)	9:30 ~ 10:30	支援計画の立て方	◆支援計画書の作成			
	10:30 ~ 12:30					
1/25 (金)	13:30 ~ 16:30					
第4週	1/28 (月)	9:30 ~ 12:30	机上総合実習	経営診断の知識・手法を用いた店舗経営の改善に向けた実践的な支援力を習得します。 ◆情報収集・情報活用 ◆仮説と支援方法の検討 ◆各種分析から導き出せる問題点と課題の抽出 ◆事業計画書の作成 ◆実行支援計画書の作成 ◆継続的なフォローの検討 ◆プレゼンテーション・講評	前掲 渡邊 綾子 前掲 荻須 清司 前掲 渡貫 久 前掲 新井 美砂	
		13:30 ~ 18:00				
	1/29 (火)	9:30 ~ 12:30				
		13:30 ~ 18:00				
	1/30 (水)	9:30 ~ 12:30				
		13:30 ~ 18:00				
1/31 (木)	9:30 ~ 12:30					
	13:30 ~ 18:00					
2/1 (金)	9:30 ~ 12:30					
	13:30 ~ 16:30					
	16:30 ~ 16:50	終講式				

※初日の研修終了後に受講者交流会(17:00~18:00)を予定しております。