

コース名	成長戦略策定シリーズ② 経営戦略策定アドバンス講座		
研修のねらい	企業経営では「どのように他社と差別化して競争優位性を獲得するのか」、自社の経営戦略を明確に打ち出すとともに、経営者・経営幹部がリーダーシップを発揮して組織的な活動を展開していくことが重要です。 本研修では、経営戦略の意義と策定プロセスを理解した上で、現状分析の手法や戦略立案の進め方、戦略実行のポイントを学びます。また、専門家のアドバイスとインターバル期間を活用して、より実行性のある自社の経営戦略の立案に取り組みます。		
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略作成の演習を通じて、戦略立案スキルと戦略理解力を身につけます。 ・専門家のアドバイスを受けながら戦略立案に取り組み、戦略策定プロセスを学びます。 ・インターバル期間中に専門家による無料の訪問アドバイスを受けられます。 		
注記事項	<ul style="list-style-type: none"> ・受講前の事前準備が必要になります。(準備物は受講決定後に連絡します。) ・インターバル期間中に経営戦略立案の宿題があります。 ・短期間でより現実的な経営戦略策定を目指すため、複数名での受講をお勧めします。 		
研修期間	2017年10月11日(水曜)～2017年12月5日(火曜)(全3日間) (詳細)2日間×1回+1日間×1回(全3日間) 第1期 2017年10月11日(水曜)～2017年10月12日(木曜) 第2期 2017年12月5日(火曜)		
受講対象者	経営者・経営幹部 ・経営戦略をつくりたい経営者・後継者・経営幹部の方 ・自社経営戦略を立案する権限のある方 ・実行性のある経営戦略を策定した方	定員	20名 受講料 31,000円

月 日	時 間	科 目	講 師	内 容
10月11日(水曜)	9時20分～9時40分	オリエンテーション	担当職員	
	9時40分～12時00分	経営戦略の意義と 戦略策定の基本プロセス	坂本 篤彦 ビジネス・コア・コンサルティング 代表	<ul style="list-style-type: none"> ・企業経営における経営戦略の意義を再確認した上で、環境が変化する中で取り組まなければならない課題を学びます。 ・企業経営をめぐる動向と課題 ・経営戦略と経営計画 ・経営戦略策定の流れ
	13時00分～17時40分	自社経営戦略の立案① (演習)		<ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略策定のプロセスについて、ステップに沿ったワークシート作成の演習を通じて学びます。 ・経営理念と経営ビジョンの確認 ・現状分析とフレームワーク活用法 ・差別化の検討(価値基準・感動基準)
10月12日(木曜)	9時20分～12時00分	自社経営戦略の立案② (演習)	(演習講師) 中小機構登録アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ・演習講師の指導の下、自社経営戦略の立案に取り組み、経営戦略への理解を深めます。
	13時00分～17時20分		(コーディネーター) 坂本 篤彦(前掲)	<ul style="list-style-type: none"> ・ワークシートのブラッシュアップ ・演習講師による個別アドバイス ・自社経営戦略の立案

インターバル期間中、希望者には演習講師による現地訪問・相談対応を行います。

12月5日(火曜)	9時20分～12時00分	自社経営戦略の立案③ (演習)	(演習講師) 中小機構登録アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ・演習講師の指導の下でインターバル期間の振り返りを行い、自社経営戦略の立案に取り組みます。
	13時00分～16時00分		(コーディネーター) 坂本 篤彦(前掲)	<ul style="list-style-type: none"> ・インターバル期間中の振り返り ・演習講師による個別アドバイス ・自社経営戦略の立案
	16時00分～17時00分	経営戦略実行のポイント	坂本 篤彦(前掲)	<ul style="list-style-type: none"> ・研修のまとめとして、立案した経営戦略を実行するためのポイントや留意点を学びます。 ・戦略展開の留意点 ・PDCAサイクルを機能させるコツ
	17時00分～17時20分	支援メニューの紹介	中小機構関東本部	<ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略の策定・実行時に利用可能な中小企業支援施策を紹介します。
	17時20分～17時30分	修了証書授与	担当職員	

講師氏名	略 歴
坂本 篤彦 (さかもと あつひこ) ビジネス・コア・コンサルティング 代表	日本マクドナルド(株)を経て、1991年東京商工会議所に入所。ベンチャー企業の事業展開支援や中小企業のM&Aサポート事業の企画・立案および事業運営等に携わる。2002年9月に独立し、ビジネス・コア・コンサルティングを設立。創業・ベンチャーの事業展開支援など実践型のコンサルティングを展開し、現在に至る。自身も中小企業の後継者としてのバックグラウンドをもち、年に百数十回行なわれるセミナー・講演会には「元気が出る」とリピーターも多い。著書に『21世紀の『サービス業』はこう変わる』、『販路開拓成功マニュアル』がある。

29年度コース別受講申込書 (FAX)

FAX.042-590-2685

★この申込書は当校で受領後、受講者情報右欄の受付状況を記載し、折り返しFAXいたします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 殿

年 月 日

フリガナ				代表者役職			
会社名				代表者氏名			
所在地	〒 都道府県						
TEL				FAX			
業種	E.製造業 I-1.卸売業 I-2.小売業 R.サービス業 D.建設業 G.情報通信業 H.運輸業 M.旅館業 Z.その他 具体的に()			業種分類 (製造業のみ○印をおつけください)	9.食品 10.飲料 11.繊維 11.衣料 12.木材 13.家具 14.紙 15.印刷 16.化学 17.石油 18.プラスチック 19.ゴム 20.皮革製品 21.窯業 22.鉄鋼 23.非鉄金属 24.金属製品 25.はん用機械 27.業務用機械 28.電子部品 29.電気機械 30.情報通信機械 31.輸送用機械 32.その他製造業		
主要取扱品目				資本金	万円	従業員数	人
東京校での受講実績	ある(経営後継者・経営管理者・工場管理者養成コース・その他研修) ・ない ※↑受講実績のある方は、どの研修を受講された経験があるか○をしてください。			東京校メルマガ発行時の送信可否	可 ・ 不可		
研修情報の入手先	1.ダイレクトメール 2.研修ガイド 3.ホームページ 4.受講者の紹介 5.商工団体等 6.金融機関 7.新聞・雑誌 8.テレビ・ラジオ 9.区市等の機関紙 10.展示会等 11.その他()					人材育成計画作成への関心	ある ・ ない
事務連絡担当者	フリガナ 氏名	部署 役職	担当者E-mail				

受講コース名		コースNo.	No.
--------	--	--------	-----

受講者情報①	フリガナ	年齢	性別	部署	受付状況①	受講いただけます	
	氏名	歳	男・女	役職(役職を記載の上該当区分に○) (代表者・役員・管理者・管理者候補等)		受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。	
	受講者E-mail					キャンセル待ち 番です	
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要箇所の○印にチェックを入れてください。					キャンセルが発生次第、ご連絡いたします。	
	入寮する	○	⇒	入寮日	~	退寮日	
				研修開始日	○	研修終了日	○
	入寮しない	○		研修開始日の前日	○	研修終了日の翌日	○

- 1) 太枠内の該当箇所に○印をおつけください。また、入寮希望の有無・入退寮日につきましては、受講予定者本人にご確認をお願いします。
- 2) 入寮された場合の部屋割りについては、受入人数の都合で、ご希望に添えない場合があります。
- 3) より多くの企業の皆様にご受講いただきたいために、原則として1コースあたり社2名様までのお申し込みとさせていただきます。(一部コースを除く。詳しくは研修概要をご覧ください。)なお、2名様をこえる場合はキャンセル待ち扱いとなります。
- 4) 次のコースの申込書は別様式ですので、専用パンフレットをご請求下さい。「経営後継者研修」「経営管理者研修」
- 5) 受付状況がキャンセル待ちの場合、キャンセルが発生しだいご連絡いたします。受講可能な場合には、「受講決定通知兼振込依頼書」を事務連絡ご担当者様へ発送いたします。
- 6) 複数コースお申込みされる場合、申込書はコピーしてご利用ください。

個人情報の保護について	個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。
-------------	--

大学校使用欄				
--------	--	--	--	--