

カリキュラム

コースコード: 24-401

九州本部 九州校

基本情報

タイトル	経営診断基礎(商業コース)				
研修のねらい	経営支援に必要な基礎知識を理解した上で、小規模事業者(主として小売業・サービス業)の経営課題の明確化のための情報収集や経営状況分析、ビジネスモデル再構築の考え方を習得し、支援先の売上向上・持続的発展のための伴走型支援能力の向上を図ります。				
日程	2024年6月3日(月)～7月12日(金)	日数	全20日 (10日+10日)	時間数	120時間
会場	中小企業大学校 九州校 (住所: 福岡県福岡市博多区綱場町2-1 博多FDビジネスセンター3階)	定員	30名	受講料	58,000円
備考	・時間数に「開講式」「終講式」は含まれておりません。 ・カリキュラムは、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。				

プログラム

月日	時間	科目	内容	講師	
第1週	6/3(月)	9:30 ~ 10:00	開講式	オリエンテーション	-
		10:00 ~ 14:00	事業者とのかかわり方	・経営支援に必要なコミュニケーション ・支援者としてのかかわり方	有限会社園田経営リスク研究所 代表取締役 園田 恭久
		14:00 ~ 17:00		・経営指導員の事例紹介	前掲 園田 恭久 北九州商工会議所 専門相談部長 中小企業診断士 能美 育恵
	6/4(火)	10:00 ~ 17:00	経営支援の全体像	・経営支援で求められる支援知識	GENコンサルティング株式会社 代表取締役 西元 知基
	6/5(水)	10:00 ~ 17:00	内部環境分析①	・販売分析の進め方(売上・収益性・効率性分析) ・販売計画の立て方	
	6/6(木)	10:00 ~ 17:00	外部環境分析	・外部環境分析の進め方(商圏・競合店・業界・消費者動向分析)	
	6/7(金)	10:00 ~ 17:00	商業調査手法	・商業調査の進め方 ・各種商業調査手法(アンケート調査・通行量調査)	
第2週	6/10(月)	10:00 ~ 17:00	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 ・ストアコンセプトの立て方 ・仕入計画、商品計画、価格政策、商品構成の考え方	渡邊[綾]中小企業診断士事務所 代表 渡邊 綾子
	6/11(火)	10:00 ~ 17:00			
	6/12(水)	10:00 ~ 17:00			
	6/13(木)	10:00 ~ 17:00	店舗施設管理	・店舗施設、店舗レイアウトの基礎知識 ・客導線分析の進め方	
	6/14(金)	10:00 ~ 17:00	IT活用	・小売業の経営課題とシステム活用 ・販促、マーケティングへの活用	
インターバル期間					
第3週	7/1(月)	10:00 ~ 17:00	内部環境分析②	・財務分析の進め方(収益性・資金繰り・損益分岐点分析)	株式会社経営支援センター 代表取締役 高濱 有志
	7/2(火)	10:00 ~ 17:00	販売促進	・販売促進の進め方 ・チラシ、POP作成のポイント	人手合同会社 代表社員 篠田 昌人
	7/3(水)	10:00 ~ 17:00	事業計画の立て方	・事業計画作成の意義と目的 ・事業計画作成のポイントと進め方	(前掲) 篠田 昌人
	7/4(木)	10:00 ~ 11:00	効果測定	・効果測定による習熟度の確認	
		11:00 ~ 13:00		・効果測定の解説と全体の振り返り	
	14:00 ~ 17:00	支援計画の立て方	・支援計画作成のポイントと進め方 ・予備調査の進め方 ・机上総合実習オリエンテーション		
7/5(金)	10:00 ~ 17:00				
第4週	7/8(月)	10:00 ~ 17:00	机上総合実習	これまで学んできたことを活かし、ケース企業を用いて店舗経営の改善に向けた事業計画・支援計画をグループ単位で作成・発表することを通じて、実践的な支援力を身につけます。 ・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した問題点と課題の抽出 ・事業計画の作成 ・事業計画をもとにした支援計画書の作成 ・計画の発表、質疑応答、講評	(前掲)西元 知基 (前掲)篠田 昌人 オフィスヒューミック 代表 渡貴 久
	7/9(火)	10:00 ~ 17:00			
	7/10(水)	10:00 ~ 17:00			
	7/11(木)	10:00 ~ 17:00			
	7/12(金)	10:00 ~ 17:00			
		17:00 ~ 17:15	終講式	修了証書の授与	-

※お昼休みはすべて12:00～13:00を予定しております。