

| | | | | | |
|--------|--|----|-----|-----|---------|
| コース名 | 成功するための経営戦略の策定とその実践 —伸びる企業は知っている！これが「戦略策定のいろは」だ！— | | | | |
| 研修のねらい | 環境変化の激しいなか、中小企業が持続的に発展していくためには、他社との違いを明確にし、自社の優位性を獲得していくことが大切です。そのためには、自社の経営のシナリオともいえる経営戦略を打ち出し、その経営戦略をもとに経営を行い、かつ、環境の変化に合わせて経営戦略を柔軟に修正し続けていくことが必要になっていきます。 本研修では、経営のシナリオである経営戦略の意義やその策定プロセスを理解したうえで、実際に自社の経営戦略策定に取り組みます。また、経営戦略の継続的な修正手法や定着化の方法も検討し、自社にあった実行可能性の高い経営戦略策定プロセスを学びます。 | | | | |
| 研修の特長 | <ul style="list-style-type: none"> ・実行可能性の高い自社のための経営戦略を検討します。 ・経営戦略をつくることで、自社の儲ける仕組みが見えてきます。 ・戦略を見直し続ける方法、社内への定着化の方法を身につけることができます。 <p>◆関連コースのご案内 No.19「社員と組織を成長させる人事制度構築」2018年6月26日(火)～27日(水)、7月17日(火)～18日(水)〈全4日間〉 No.9「真の顧客満足につながるサービス価値向上講座(虎ノ門)」2019年1月24日(木)～25日(金)〈2日間〉</p> | | | | |
| 注意事項 | <ul style="list-style-type: none"> ・受講前に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。) ・議論しながら自社戦略立案の演習に取り組めるため、複数名での参加を推奨します。 | | | | |
| 研修期間 | 2018年8月7日(火)～8月9日(木)〈3日間〉 | | | | |
| 受講対象者 | 経営者・経営幹部 ・経営戦略の基本と策定の手順を学びたい方 ・分析力や戦略理解力を高めたい方 ・自社の経営戦略をつくりたい方 | 定員 | 30名 | 受講料 | 31,000円 |

| 月日 | 時間 | 科目 | 内容 | 講師 |
|---------|-------------------------------|-----------------|--|--------------------------------------|
| 8月7日(火) | 9時20分～9時40分 | オリエンテーション | | 当校職員 |
| | 9時40分～12時40分 | 経営戦略の意義とその必要性 | 企業における経営戦略の位置づけとその必要性を考えます。 <ul style="list-style-type: none"> ・企業経営と経営戦略の意義 ・中小企業の経営と経営戦略 ・理念、ビジョン、戦略の関係 ・思考のコツ—論理的な思考—(演習) | 溝井 伸彰 溝井&パートナー経営コンサルティング事務所 代表 |
| | 13時40分～17時40分 | 具体的な経営戦略の立案プロセス | 中小企業にとって実行可能性のある経営戦略にするために、戦略論やフレームワークの活用の仕方を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・戦略立案のプロセス ・代表的なフレームワークの活用法 ・利益獲得と付加価値創造の仕組み ・環境分析と成長シナリオの設定(演習) | |
| 8月8日(水) | 9時20分～12時20分 13時20分～17時50分 | 自社の経営戦略の立案(演習) | 自社の経営課題を抽出し、経営戦略立案に取り組みます。 <ul style="list-style-type: none"> ・経営理念とビジョンの確認 ・環境分析とSWOT分析 ・ドメイン(事業領域)の設定 ・戦略課題の抽出 ・今後の成長シナリオの検討 ・アクションプランの設定 | |
| 8月9日(木) | 9時20分～12時20分 | 効果的な運用方法とその定着化 | 経営戦略を実行し、継続して見直しを図り、組織に定着化させる方法を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> ・実行可能性を高める実践のコツ ・失敗から学ぶ経営戦略 ・アクションプランの重要性とPDCA ・組織づくりと人材育成の重要性 ・継続化・定着化のための仕組みづくり ・自社の経営戦略の見直し | 当校職員 |
| | 13時20分～16時50分 | | | |
| | 16時50分～17時00分 | 修了証書の授与 | | |

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。※研修初日の17時50分頃から交流会を開催する予定です。

| 講師氏名 | 略歴 |
|--|---|
| 溝井 伸彰 (みぞい のぶあき) 溝井&パートナー 経営コンサルティング事務所 代表 | 明治大学政治経済学部卒業後、(株)国連社、(株)ODS、(株)ミツウロコを経て(株)ティビーシーでコンサルティング事業部長就任。ベンチャー支援のため専門家を組織しベンチャー企業、中小企業に対するコンサルテーションを実施。その後、独立。起業家の育成、創業支援及び経営コンサルティングを行う。コンサルティング実績は、試作業、広告業、美容業、美容ディーラー業、専門商社、整体業、樹脂製品問屋業等多岐にわたる。中小企業基盤整備機構などでアドバイザーを務めるなど、各方面で活躍中。中小企業診断士。 著書に「となりの「美容院」が儲かっている本当の理由—誰でも今日からやれる5つのアクション」による出版、「なぜか上手くいく社長の、「失敗しない」しくみ—大振りで見事勝ち負けをなくす経営 困難突破マニュアル」による出版、「小さな会社の「移転・引越し」マニュアル—スリムな組織に合ったオフィス環境へ」(共著) による出版。 |

30年度コース別受講申込書

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て、折り返しFAXします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 あて

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 | | | |
| 主要取扱品目 | | | 資本金 | 万円 | 従業員数 | 人 |
| 業種 <small>該当区分に○印をつけてください</small> | 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 () | 業種分類 <small>製造業の方は該当区分に○印をつけてください</small> | 9.食品 10.飲料 11.繊維 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 | | | |
| 研修を知ったきっかけ | 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・テレビ・ラジオ 9.県市等の機関紙 10.展示会等 11.その他() | | | | メールマガジンの送信可否 | 可 ・ 不可 |
| | | | | | 人材育成計画作成への関心 | ある ・ ない |
| 連絡担当者 | フリガナ | | 部署 | | | |
| | 氏名 | | 役職 | 担当者 E-mail | | |

| | | | |
|--------|-------|------|---------------------|
| コースNo. | No. 5 | コース名 | 成功するための経営戦略の策定とその実践 |
|--------|-------|------|---------------------|

| | | | | | | | | | | | |
|--------|---|--------|----------|-------|----|-------|-----------------|-----------------------------|-------|---|--|
| 受講者情報① | フリガナ | | 年齢 | | 性別 | | 部署 | | 受付状況① | 受講できます | |
| | 氏名 | | | | 男 | | 役職 | | | 「受講決定通知兼振込依頼書」を開講の約1ヶ月前に事務連絡担当者様へ発送します。 | |
| | 受講者 E-mail | | | | 男女 | | 該当区分に○印をつけてください | 1.代表者 2.役員 3.管理者 4.管理者候補 | | キャンセル待ち | |
| | 【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要する項目に○印をつけてください。 | | | | | | | | | 番です | |
| | 入寮の有無 | → | 入寮日 | 退寮日 | | | | | | | |
| 入寮する | 入寮しない | 入寮する場合 | 研修開始日の前日 | 研修開始日 | ~ | 研修終了日 | 研修終了日の翌日 | キャンセルが発生次第、ご連絡します。 | | | |

| | | | | | | | | | | | |
|--------|---|--------|----------|-------|----|-------|-----------------|-----------------------------|-------|---|--|
| 受講者情報② | フリガナ | | 年齢 | | 性別 | | 部署 | | 受付状況② | 受講できます | |
| | 氏名 | | | | 男 | | 役職 | | | 「受講決定通知兼振込依頼書」を開講の約1ヶ月前に事務連絡担当者様へ発送します。 | |
| | 受講者 E-mail | | | | 男女 | | 該当区分に○印をつけてください | 1.代表者 2.役員 3.管理者 4.管理者候補 | | キャンセル待ち | |
| | 【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要する項目に○印をつけてください。 | | | | | | | | | 番です | |
| | 入寮の有無 | → | 入寮日 | 退寮日 | | | | | | | |
| 入寮する | 入寮しない | 入寮する場合 | 研修開始日の前日 | 研修開始日 | ~ | 研修終了日 | 研修終了日の翌日 | キャンセルが発生次第、ご連絡します。 | | | |

- 1) 入寮希望の有無・入退寮日は、受講者本人に確認をお願いします。なお、入寮時の部屋割りをご希望に添えない場合があります。
- 2) より多くの方が受講できるように、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みといたします(一部コースを除く)。2名様をこえる場合はキャンセル待ちとなります。ご理解くださいますようお願い申し上げます。
- 3) 「経営後継者研修」「経営管理者研修」の申込書は、別様式です。専用パンフレットをご請求ください。

| | |
|------------|---|
| 個人情報保護について | 個人情報保護法に定義される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します。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します。 |
|------------|---|

大学校使用欄

| |
|--|
| |
|--|