

あなたなら

どちらを選びますか？

枯れて切り落とされるか、
それとも、新しい芽をだして、
自力で這い上がるか？

いまこそ、真剣に
あなたの会社の
生き残りを考えるとき！

企業力強化 プロジェクト始動！

7/24

日程	7/24～10/2	全6回	1講座2時間
時間	午後12時50分～2時50分	午後3時～5時	
会場	塩尻インキュベーションプラザ・塩尻市大門八番町1-2		
受講料	5,000円	受講料は当日受付にてお納め下さい。	
募集定員	30名（先着順 定員になり次第締切）		

お問い合わせ 塩尻商工会議所・木藤岡 TEL:(0263)52-0258 E-Mail: kitooka@shiojiri.or.jp



経営革新塾

中小企業が厳しい環境下で生き残るための必須条件。今すぐチャレンジ！

主催 塩尻商工会議所 共催 日本商工会議所

「つくる」から「売れる」 ～売れる仕組みづくりと企業力強化を考える～

カリキュラム		1日2講座	時間：午後12時50分～2時50分	午後3時～5時
	講座日程	講座タイトル	講座内容	
第1回 (2講座)	7月24日(土)	【成功の秘訣と意識改革】	1 中小企業経営における経営姿勢と考え方 2 成功事例に学ぶ成功の秘訣①	
第2回 (2講座)	8月 7日(土)	【下請け脱却】	1 下請け企業の問題点と下請け脱却の意義・意味 2 下請け脱却のための課題抽出	
第3回 (2講座)	8月21日(土)	【下請け脱却のための課題への対応】	1 下請け脱却経営のためのインフラ、開発、販売等の課題対応 2 成功事例に学ぶ成功の秘訣②	
第4回 (2講座)	9月 4日(土)	【経営革新計画作成のための準備】	1 重点テーマ進捗管理計画の作成① 2 重点テーマ進捗管理計画の作成②	
第5回 (2講座)	9月18日(土)	【経営革新計画作成】	1 経営革新計画の作成① 2 経営革新計画の作成②	
第6回 (2講座)	10月2日(土)	【フォローアップ講座】	1 経営革新計画作成後のアフターフォロー ＊1 2 経営革新計画作成後のアフターフォロー ＊1 *1 アフターフォロー後は、専門家個別派遣の選択がございます。	
講師	日本セールスステップ協会選任講師 鈴木 和正氏、 JMC 認定販路コーディネーター1級 *開講中は複数の講師で対応いたします。			
講師略歴	大手電子部品メーカーに在職し、本社営業本部、営業及び企画統括部長を歴任。首都圏を中心とした中小企業販路開拓支援に活躍。公的支援機関での製品審査委員や工業系マーケティング指導専門家として多数の講演・中小企業経営支援を行っている。			

「経営革新塾」は、製造業のマーケティングを重点とし、企業の悩み解消からものづくり・下請け脱却・外向き経営・商品開発等の売れる仕組みづくりについてセミナーを行います。経営者はもちろん後継者・経営幹部にご参加をオススメします。基本からわかりやすくお伝えしますので、お気軽にお申し込み下さい。

まずは、一步踏み出す事から私たちと始めましょう！

経営革新塾 受講申込書				申し込み日 平成 22 年 月 日
事業所名		TEL		
事業所住所	〒	FAX		
		e-mail		
URL	http://	業種	① 製造業 ② 建設業 ③ サービス業 ④ 飲食業 ⑤ 卸、小売業 ⑥ その他()	
受講者名		現在の役職	① 現経営者 ② 後継者 ③ 管理職 ④ その他()	

必要事項をご記入の上、FAX にてお申し込み下さい。FAX 0263-51-1388

【個人情報の利用目的について】 本申込書で得ました個人情報につきましては下記の利用目的でのみ使用いたします。
① 申込者の本人確認 ② アンケートの実施等による調査研究 ③ 関連するセミナーイベント案内送付 ④ 日本商工会議所への参加者確認の連絡