

市原商工会議所 主催 経営トップセミナー2012

震災から1年、この危機をどう乗り越えるか
伸びる企業の経営者はココがちがう！

今こそ
真価が問われています！



3 トップがやるべき 3つの仕事とは？！



震災・停電・情報漏洩など「まさか」の経営危機が現実となっています。どの企業においても、経営の基盤を揺るがす事態に陥る可能性があるわけです。天災は誰にでもふりかかるものですが、その後の対応で立ち直る企業とそうでない企業があります。もちろんどれだけ対応しようとも決定的な致命傷が訪れてしまう可能性はあります。しかし、だからといって何もしないわけにはいきません。何が起るかわからない…。だからこそ平時の取り組み、日常の取り組みを強化する以外に方法はありません。当セミナーでは、日常のトップマネジメントのポイントを整理し、現場力を高め、企業の未来をつくり出す取り組みをご紹介します。

開催
日時

2012年
3月2日(金)
14:00～16:30

参加費

無料

会場

市原商工会議所(3階)
電話:0436-22-4305
千葉県市原市五井中央西1-22-25
アクセス:JR『五井』駅から徒歩5分

申込方法

下記の申込書にご記入のうえ、FAXまたは
郵送にてお申し込みください。

申込先

市原商工会議所
担当:中小企業相談所 藤田
電話:0436-22-4305
〒290-0081
千葉県市原市五井中央西1-22-25

セミナー概要

トップの仕事 その1

想定外の危機を想定せよ！

- 想定範囲を広げることはそれだけコストもかかる
- どこまでの範囲を想定し対策を練るとともに想定外のケースにどう対応するのか？

トップの仕事 その2

今こそトップのリーダーシップを発揮せよ！

- 緊急時のリーダーシップ発揮は結局のところ日常・平時のリーダーシップの発揮度合いにあらわれる
- この先の陣頭指揮のあり方は？

トップの仕事 その3

組織づくりで現場力を高めよ！

- 経営の緊急事態に現場はどう動くか？
- 真の現場力は、トップの視点で、自ら判断し自ら動く自律的な組織づくりに凝縮される

＜講師＞ 中小企業診断士 佐藤 康二 氏 (株式会社エム・イー・エル 取締役)



企業勤務を経て起業後、実務経験を活かしてコンサルティング業界に。営業・マーケティング力強化を軸にした企業の販売力強化に豊富な実績を持つ。特に中小企業や店舗の業績アップに注力し、店頭販売・接客、実際に同行営業をしながら育成と営業手法開発・業績アップを行う実地指導に強み。『なぜ人は本気で働かないのか？』『どうすれば組織はイキイキするのか？』等の著書のほかダイヤモンド社の営業専門雑誌『ダイヤモンドビジョリー』の「繁盛店から学ぶ営業改革のヒント」連載など寄稿も多い。中小企業基盤整備機構中小企業大学校のほか全国の商工会議所や商工会のセミナー講師や専門家派遣、企業の社内研修の講師としても活躍。ブログ【楽しい経営！楽しい仕事！楽しい経営研究所】

市原商工会議所 宛

参加申込書

FAX:0436-22-4356

会社名		業種(取扱商品・サービス)	
所在地		従業員数	名
電話番号		FAX番号	
出席者	所属・役職	参加者名	E-mail
	所属・役職	参加者名	E-mail