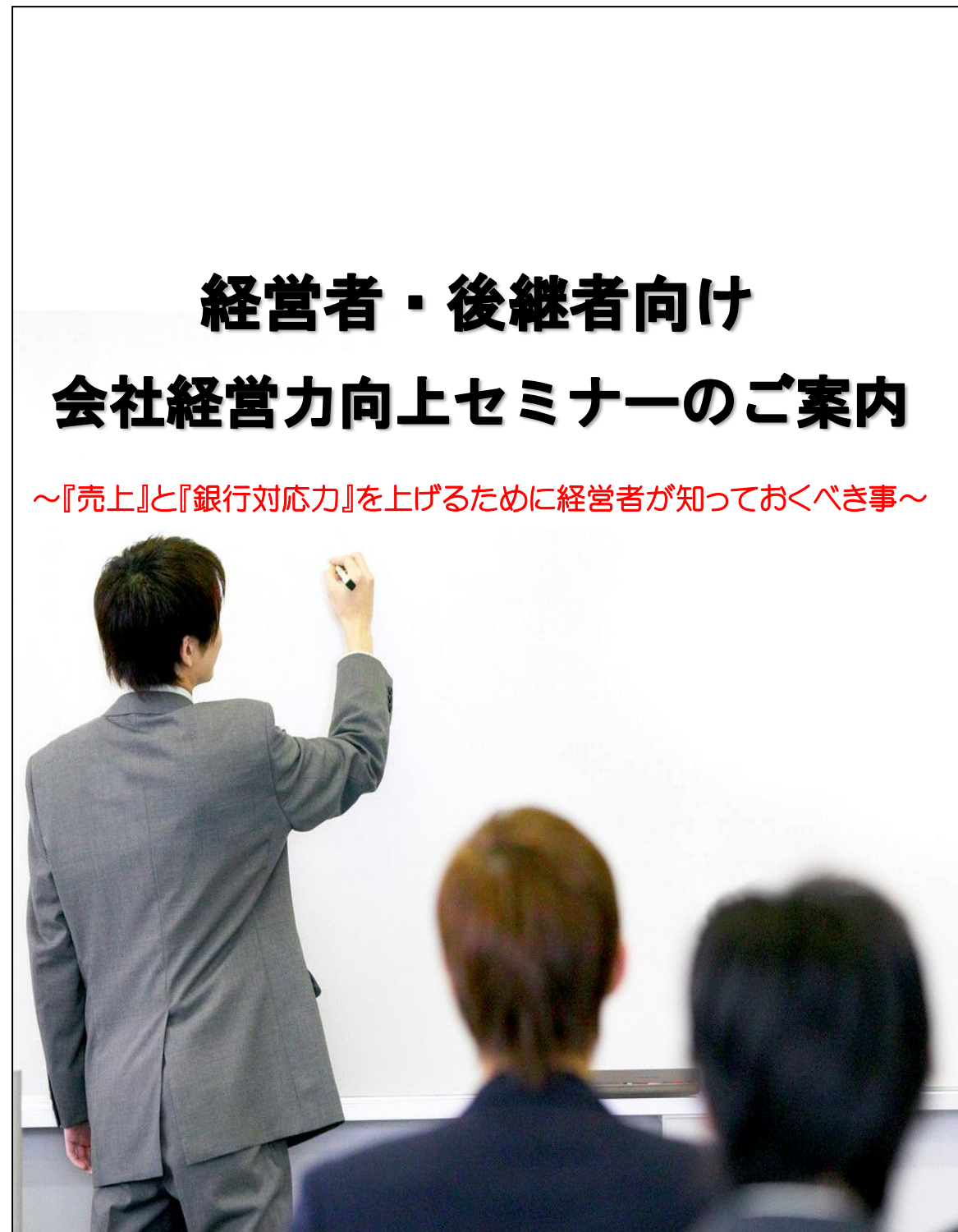


申込日 年 月 日



## 経営者・後継者向け 会社経営力向上セミナーのご案内

～『売上』と『銀行対応力』を上げるために経営者が知っておくべき事～

共催

森の M's management consultant 経営コンサルタント  
 和田経営相談事務所  
 Management consulting firm

香川県観音寺市室本町 845-1

愛媛県松山市湊町 3 丁目 1-9

会社名		
住所	〒	
受講者名 (フリガナ)	所属・役職	年齢
TEL	担当窓口 (部署・役職・氏名)	
FAX	E-mail	
受講コース (希望コースの番号を○でお囲みください。個別コースは、ご希望講座を○でお囲みください。)		
① 2 講座一括コース (両方とも講座を受講します) ② 個別コース (ご希望講座を○で囲む)      a 売上向上      b 銀行対応向上 ※いずれかコースを○で囲んでください。		
【お支払いについて】 <b>申込み受付後、請求書を送付いたします</b> ので、平成 29 年 7/7 (金) までにお振り込みください。お振込み確認をもって、申込み完了とさせていただきます。 【キャンセルについて】 締切日以降のキャンセルについてはご遠慮願います。		
申込先	FAX	0875-23-7897
	メール	info@mori-keiei.jp

ご記入いただいた個人情報は、セミナーでの参考資料、ご連絡以外に使用することはありません。

問合せ先：株式会社 森の経営コンサルタント

〒768-0001 香川県観音寺市室本町 845-1 TEL0875-24-8875

ホームページ <http://mori-keiei.jp/>

## ◆ 経営者・後継者向け 会社経営力向上セミナー ◆

～『売上』と『銀行対応力』を向上させるために経営者が知っておくべき事～

### 【講演1】売上向上講座

演題；「最短距離で安定獲得に導く！売上アップの鉄則—社員が主体的に動き出す組織の作り方」

売上をアップさせて事業を拡大したい、会社を存続させたいと考えている経営者の皆さん。

一人で悩んでいてもダメです。残念ながら、これさえやれば間違いないという“手法”や最初うまくいっても、いつまでも続く“仕掛け”はありません。売上アップの神髄は、チームとしてアイデアを出し、チャレンジして、そこから学びを得る組織をいかに作り上げるかです。

安定的に継続して売上高を獲得したければ、そのための“組織づくり”に注力することが実は近道なのです。このセミナーと個別相談で御社のあるべき姿と課題が明確化できます。

#### ■講師 株式会社森の経営コンサルタント 代表取締役 森 昭博

##### 【略歴】

平成10年4月 出版社（東京都）に就職。その後、地元・香川県にUターン転職し出版社・放送局に勤務。14年間一貫してマスメディアで営業の職務経験を得た

平成24年4月 経営コンサルタントとして独立開業

「売上アップ」「販路開拓」の専門分野で経営支援実績多数

平成26年6月 一般社団法人香川県中小企業診断士協会理事就任

##### 【資格】

経済産業省 中小企業診断士 PRSJ協会認定 PRプランナー

##### 【得意分野】

「働きがい・やる気を高めて売上アップ！ お役立ちと満足の善循環による感動企業づくり」をテーマとした、

①営業・販促戦略策定・実行支援、②組織づくり支援、③経営計画策定・業績管理体制構築支援



【講演1】 7/12（水） 14：00～ 15：25	最短距離で安定獲得に導く！売上アップの鉄則—社員が主体的に動き出す組織の作り方— ・成功企業に共通する売上アップの“掛け算”とは ・売上アップ組織に必要な3つの条件 ・人はどんなときに主体的に動くか ・怒らなくてすむ！？ 未来志向の管理資料 ・やる気を引き出す営業会議の進め方
-------------------------------------	---

■受講料 ① 全2回一括コース（売上向上、銀行対応向上 両方） ￥21,600（税込）

② 個別コース（ご希望講座を選択） 1講座につき ￥10,800（税込）

■日程 平成29年7月12日（水）14時～17時

■場所 ホテルグランフォーレ（愛媛県四国中央市三島朝日1丁目1-30 電話：0896-23-3355）

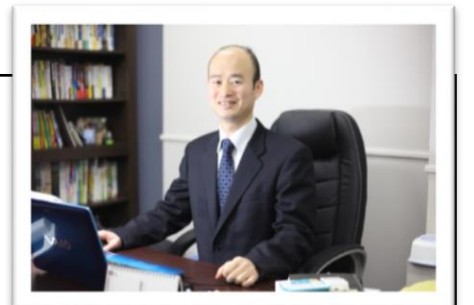
### 【講演2】銀行対応力向上講座

演題；「銀行は、会社のどこを見ているか」

銀行は、決算書や口座の動き、過去の取引実績、業界他社からの情報などで、企業のことをよく把握し、個々の取引方針を決定しています。同じように企業も、銀行の考え方をよく理解しておく必要があります。

しかし、銀行の考え方や動向などは、あまり表に出てきません。銀行員も本音はなかなか漏らしません。

本講義では、銀行勤務経験17年、コンサルタント経験6年、合計23年銀行業界に関わってきたコンサルタントが、「銀行の企業に対する評価方法」や、「融資の際に重視するポイント」など、「ここだけの話」を公開します。



#### ■講師 和田経営相談事務所 代表 和田 健一

##### 【略歴】

平成6年4月 地元銀行 入社

平成11年4月 全店No.1の営業実績を達成し最優秀行員受賞

平成16年3月～ 3店舗で営業部門マネージャーを5年間 歴任

平成19年11月 支店勤務時代に新店舗立ち上げプロジェクト営業部門責任者として成功させる

平成23年1月 地元銀行を円満退社（17年間勤務）

平成23年4月 経営コンサルタントとして独立開業し、和田経営相談事務所を開設

平成25年10月 経済産業省 経営革新等支援機関 認定

##### 【資格】

経済産業省 中小企業診断士

##### 【得意分野】

資金調達支援、資金繰り改善、銀行対応助言

【講演2】 7/12（水） 15：35～ 17：00	銀行は、会社のどこを見ているか ・銀行は、会社経営者をこう見る ・銀行は、会社の決算書をこう見る ・社長、その対応、実は銀行は嫌がっているかもしれません ・銀行がこんなことを言ってきた、その対処法とは
-------------------------------------	--

■申込 裏面の申込書をご利用ください。

■対象者 会社経営力を向上させたい経営者・後継者・経営幹部

■申込締切 平成29年6月30日（土）

■募集人数 10社程度 ■その他 1社につき、1回の無料相談あり（後日貴社訪問）