



本には書いてない・誰も教えてくれない～それが知りたかった～

あしたの社長学 2008年版

あしたの社長学 その1 社長の仕事って? 2008年2月4日(月)

社長の志こそが「経営力」である

- ①使命感から出発する ②社長は未来を語れ ③我社の事業を考える ④革新の繰り返しこそ生き残る道 ⑤「捨てる」こそ革新の第一歩 ⑥会社がつぶれたら誰が責任を負うのか ⑦社長とは会社の未来を決める人である

あしたの社長学 その2 お客様を忘れていないか 2008年3月3日(月)

お客様がいなければ会社は必要ない

- ①お客様は誰か? お客様の要求は何か? ②「ひとりよがり」になっていないか ③成果はお客様から得られる ④お客様の要求に合わせて社内を混乱させろ ⑤価格政策 ⑥販売網の整備 ⑦販売促進 ⑧クレームは宝の山 ⑨正しいクレーム対応

あしたの社長学 その3 販売戦略の決め手 2008年4月7日(月)

販売が順調ならば大部分の問題は解決する

- ①商品はお客様の要求に合っているか ②商品構成をどうするか ③得意先構成をどのようにするか ④商品の収益性と将来性はどうか ⑤市場の地位はどうか ⑥ABC分析 ⑦不況期の戦略 ⑧未来事業という考え方 ⑨不用意な新商品・新事業を戒める ⑩商品別展開を考える

あしたの社長学 その4 経営計画発表会 2008年5月12日(月)

あしたの社長学 その5 社員がイキイキしている会社が良い! 2008年6月2日(月)
社員がイキイキしていると売上も上がる?!

- ①環境整備は経営の基本 ②業績不振の会社は見ただけで分る ③権限委譲「任せる」という危険 ④変化に対応する組織の作り方 ⑤経営活動と連動した人事評価システム ⑥業績配分型賞与システム ⑦法規遵守の書類整備と社内教育 ⑧社員教育の基本

あしたの社長学 その6 会社の未来を設計する 2008年7月7日(月)

「数字は苦手…」なんて言てられない!

- ①社長の意志を明文化せよ ②売上高ではなく粗利益で管理せよ ③経費削減の落とし穴 ④利益計画・販売計画・設備計画・要員計画・資金運用計画・その他の計画について

FAX



FAX 027-330-6331

主催：日本労務センター事務局：山田
お問い合わせTEL：027-330-5557

あしたの社長学 その7 儲かっていますか? 2008年9月2日(月)

過去の数字を追いかけて何になる

- ①損益計算書は信用できるか ②目標はその通りにいかないから役に立つ ③年計グラフを使いこなせ ④数字が嫌ならグラフ化だ ⑤簡単! 月次の損得勘定 ⑥知らないうちに借金増!

あしたの社長学 その8 資金繰りは経営ではない 2008年10月6日(月)

無借金経営を可能にする財務戦略とは

- ①借金に追われる経営ですか? ②資金運用計画を知れば ③我社の倒産危険度を計算する ④支払手形をゼロにする ⑤担保と連帯保証人 ⑥無借金化を成し遂げた経営改革事例紹介

あしたの社長学 特別編 経営計画書作成合宿 2008年2月頃を予定

講師の指導の下、実際に御社の経営計画書を作成します。(費用別途、希望者のみ)

※受講定員：10社まで

※おすすめ：社長・将来の社長・専務・常務

※受講料：1人15,000円/回

※会場：高崎市産業創造館 高崎市下之城町936-14 *地図は後ほど送付します。

※時間：18:00~20:00(2時間)



すだ ともみ

リーダー：須田知身氏 実践・体験したことだけが真実!それが強み!

☆倒産寸前の企業を建て直した実績12社。

☆わずか3年で負債14億円を1億円へ激減させ財務体質の健全化に成功。

☆倒産寸前の企業が3年半で無借金に。

☆数々の企業で実践した今日から使える経営手法をご紹介します。

「あしたの社長学」申込書 (ご記入の上 FAX 027-330-6331 へお願いします)

その1	08年2月4日		その5	08年6月2日	
その2	08年3月3日		その6	08年7月7日	
その3	08年4月7日		その7	08年9月2日	
その4	08年5月12日		その8	08年10月6日	
会社名				TEL	
所在地				FAX	
業種		E-mail			
氏名		役職			

*勉強にならなかった場合、受講料はお返しします。