

売上向上のノウハウを学びながら作る

事業計画書作成講座

2017年9月12日～10月17日（全6回）

 **新居町商工会**

湖西市新居町新居 3380-8

電話 (053) 594-0634

FAX (053) 594-5984

http://www.arai-shizuoka.jp/

小さな会社のための販売力向上セミナー

経営革新塾 2017



日時	内容	講師	
9月12日(火) 18時30分～21時30分	1. 自社の強みを明確にする 2. マーケティング戦略	1. 経営力を強めるブランドモデルとは 2. 売れ続ける仕組みの作り方 誰に・何を・どのように	杉本光生講師
9月19日(火) 18時30分～21時30分	経営革新のアイデア発想法と整理	1. 事業アイデアの広げ方 2. 事業アイデアの具体的な落とし込み	山崎博志講師
9月26日(火) 18時30分～21時30分	事業計画書を作成する（前編）	1. 事業計画・経営計画策定のための基礎知識	山田悦且講師
10月3日(火) 18時30分～21時30分	営業力・販売力強化講座 売上直結型の販売ツール	1. だれでもできる簡単営業術 2. 売れる販売ツールとは	杉本光生講師
10月10日(火) 18時30分～21時30分	SNS活用の販売強化策	1. どんどん顧客が増えるSNS活用法	山口一馬講師
10月17日(火) 18時30分～21時30分	事業計画書を作成する（後編）	1. まとめたアイデアを形にする	山田悦且講師

講座内容

- 経営計画書の大切さが分かる
- 新事業のネタについて考える(発想法)を学ぶ
- 事業計画・経営計画策定要素についての検討
 - ◆企業理念・ビジョン⇒企業理念・ビジョン・行動指針
 - ◆ターゲット⇒顧客像を明確にする(誰に)
 - ◆商品・サービス⇒自社の商品サービスについて(何を)
 - ◆マーケティング⇒自社の商品サービスの認知・販売を考える(どのように)
 - ◆数値計画⇒売上計画・投資計画・収支計画・資金繰り計画のノウハウを伝授
 - ◆新規事業開発⇒新たな売上・収益を生み出す新規事業を考える
 - ◆事業計画をプレゼンテーションでできるまでを目指す

目指す効果

- ①事業の現状や課題を見極めることができる。
- ②具体的な経営計画を策定することが出来るようになり、金融機関との交渉にもプラス。金融機関の考えを理解することも要素として入れ、金融支援を受けられる経営計画策定をポイントとする。
- ③経営革新計画の策定手法も学べ、各種申請書の記載方も体得できる。

カリキュラムの特徴

各回の講座は相互に関連しあい全6回で自社にあった経営計画策定とサブテーマの営業力強化につながる構成になっている。



講師紹介



山田悦且講師
山田悦且税理士事務所
税理士



山崎博志講師
浜松マーケティングサポート(株)
社会保険労務士・経営コンサルタント



杉本光生講師
杉本光生中小企業診断士事務所
中小企業診断士



山口一馬講師
(同) HAPPITOUS
上級WEB解析士・ITアドバイザー



フリガナ氏名	男・女 (才)	事業所名	
住所	〒	役職	
		電話(携帯)	()
		FAX	()
		E-mail	