

2018
年度
5月開講

かぬましんきん ビジネススクール

受講生募集のご案内

売上倍増への挑戦！
販売力強化集中プログラム！

【開催数】全5回
2018.5/15
スタート

鹿沼相互信用金庫

開催日程

2018年5月15日(火)～2019年2月15日(金)

参加概要

- 対象者: 社長・後継者・幹部・営業部門長・経営企画部門長の方々
- 定員: 40名様
- 会場: 鹿沼相互信用金庫 本店
※会場は変更する場合がございます。
- 受講料: お一人様 年額45,000円(税別)

お申込み要領

- 申込方法: 下記受講申込書にご記入の上、お取引店窓口または渉外担当までお申込ください。
- 申込締切: 2018年4月16日(月)

お問合せ:
申込先

鹿沼相互信用金庫 業務統括部
『かぬましんきん ビジネススクール』事務局 大塚 行

TEL:(0289)65-7423
FAX:(0289)65-3817

鹿沼相互信用金庫『かぬましんきんビジネススクール』受講申込書

鹿沼相互信用金庫主催『かぬましんきんビジネススクール』の受講を申し込みます。
なお、以下に掲載の情報を、各種経営情報の提供を受けるため株式会社タナベ経営に提供する事に同意します。

鹿沼相互信用金庫 業務統括部 かぬましんきんビジネススクール 事務局 大塚 行 FAX:(0289)65-3817

フリガナ				所属 役職	
お名前				年齢	歳
貴社名				取引先支店	
業種				従業員数	名
ご住所 ・ ご連絡先	〒	—		FAX	
	TEL				
	E-mail				
	上記のE-mailアドレスにタナベ経営から無料のメールマガジンを配信させていただきます。 不要の方は右記の口に <input type="checkbox"/> をお願い申し上げます。				<input type="checkbox"/>

<留意事項>

- ※定員に達した場合は、受付を終了させていただきます。
- ※受講料については、一括で頂戴致します。途中、ご欠席の日程がございましたも一部返却は致しかねます。
- ※受講期間中に提供する情報の著作権は、タナベ経営に帰属しており第三者への提供はお断り致します。

営業は才能ではなく、再現可能な技術である！ 「再現性」「事前準備」「仕組みづくり」

1. かぬましんきんビジネススクールとは

これまで、当ビジネススクールでは、激変する経営環境の中日々ご活躍されている、経営者様、後継者の経営活動を総合的にご支援させて頂くべく、立ち上げました。現在の経営環境はオリンピック需要における一時的な経済効果はあるものの、中長期視点では、内需が縮小していくと考えられます。一方、企業の倒産件数は低水準で、ライバル企業は減りません。そのため、**業種業界の垣根を越えた異業種の新規参入の脅威**も想定されます。

加えて、生産年齢人口減少により、企業が労働力そのものを確保することも難しい時代になり、**一人当たりが生み出す生産性（付加価値）の向上が経営課題**として挙げられます。

また、“**販売なくして経営なし。**”と言われるほどに営業（販売）活動の差が業績を左右すると言っても過言ではありません。

そこで、第4期かぬましんきんビジネススクールでは、“営業”にテーマを絞り込み、経営者、若手経営者、経営幹部に必要な**営業の知識と実践スキル**を完全習得して頂きます。

また、セミナーの開催のみならず、各種経営情報の提供に加え、総合的に皆様の経営活動をご支援させていただきます。

是非この機会に志の高い若手経営者・後継経営者・経営幹部の方々のご参加をお待ちしております。

2. カリキュラム 「充実の全5回の実践的勉強会を実施」

回	項目	日程	テーマ	内容
1	顧客創造 マーケティング	5月15日 (火)	既存深耕と新たな顧客の開拓 最新のマーケティングトレンドを押える	1. 我が社の真のお客様は誰か 2. 訪問基準を明確にし、時間を捻出する 3. 顧客の欲求を実現するマーケティング
2	営業マネジメント	7月18日 (水)	業績先行管理とプロセスマネジメント ～自社の業績を先行で見切るために～	1. 業績は結果管理でなく先行で管理する 2. KPIとKGIを明確に設定する 3. 営業における見える化とは
3	ゲスト	9月13日 (木)	ゲスト講話	
4	ヒアリング コミュニケーション	11月13日 (火)	ヒアリング力強化と話しの聴き方を知る ～営業に活かせるコミュニケーション力～	1. 顧客の本音を知るためのヒアリング 2. 人はよく話をする人よりも聴く人を信頼する 3. コミュニケーションの本質
5	業績加速	2月15日 (金)	業績を加速する組織をつくるには	1. 組織活性化のポイント 2. 業績を上げるための人の動かし方 3. タイプ別部下指導

3. 提供サービスについて

勉強会×WEB動画×個別相談で多角的にフォロー！

勉強会

顧客創造、収益力に特化販売力強化集中プログラム！

激変する経済環境においても安定した収益を得るため、販売力・営業力を集中的に強化するための考え方、手法をわかりやすく解説いたします。

WEB
動画

経営の基礎をWEBで学べるFCC Academy.クラウド！

各回の予習復習はもちろんのこと、財務や事業戦略、中期経営計画、コミュニケーション等経営に必要な知識をWEB動画上で学ぶことのできるサービスをご提供！

経営
相談

個別で皆様の経営課題を解決する個別経営相談会！

自社の固有の経営問題を講師に相談することができます。
※事前に予約をして頂ければ、勉強会前後に実施致します。



FCCAcademy.クラウドについて

貴社の課題解決のヒントとなるコンテンツが満載！

■インターネットサービスの種類

FCC LIBRARY (動画コンテンツ)

タナベ経営コンサルタントが講師を務める動画コンテンツを、テーマ別・階層別に掲載しております。

FCC REVIEW.Digital

タナベ経営が毎月発行する戦略パートナー誌「FCC REVIEW」の電子版を掲載しております。

優秀企業のビジネスモデルや、成長産業の特集など幅広く価値あるコンテンツをインターネットにてご提供いたします。

iPadなどのタブレット端末でも閲覧いただけます。(84ページ 年12冊分)

経営情報 ライブラリ (音声データ)

トップコンサルタントが戦略マネジメントノウハウを分かりやすく解説した音声データを掲載しております。(毎月3テーマ)

