

## 経営者、経営幹部向け！ ○○ 主催

— 工業化時代の因習を打ち破る、目からウロコの斬新な発想を伝授！ —

### “情報化時代の業績向上法” 連続セミナーのご案内

- ケーススタディで学んだことを、明日から活用して、業績向上が実現！ —
- 容易に実行出来る、情報化時代の経営手法と活用事例満載の、実践講義で大満足！ —

#### 【実施予定と講義概要】 場所： ○○ ○階 会議室

「あなたならどうする？」のケーススタディを多用した、誰でも理解できる分かりやすい講義です。

回	日程と講演題目	“情報化時代の業績向上法” の講義概要
1	月 日( ) 18:30~20:30 業績向上法の基本と産学連携	情報化時代のトレンドについて解説し、工業化時代に染み付いた常識の打破を行うとともに、経営の方向性を論じる。 また、経営面での産学連携の具体的な方法を説明する。
2	月 日( ) 18:30~20:30 営業の構造設計法と経験科学	現状維持メカニズムに付いて解説し、特に常識の破壊をする、Webに基づく営業活動の構造設計法について解説する。この中では特に、ビジネス力をアップさせる占いの活用法について述べる。
3	月 日( ) 18:30~20:30 収益をあげるパンフ等の改善法	自社の売り物を外部に伝える、パンフやホームページ、チラシの構造設計法について解説し、伝える技術の基本を徹底講義するとともに、具体的な改善例に基づいて解説する。
4	月 日( ) 18:30~20:30 職場のコミュニケーション法	現在、会社での大きな困りごとである、上司と部下の職場でのコミュニケーション法を解説する。特に、婚活にも使える男女の心理学を基にした会社での男女のコミュニケーション法についても説明する。
5	月 日( ) 18:30~20:30 事例研究:企業変革の進め方の実際	驚異の利益率(24%以上)を上げ続けている、たった15名の地方の板金業者が、情報化時代に合う企業体質を改善して、新日鉄から年間1億円の仕事を受注するまでになった失敗と成功の事例を解説する。

お申し込みなど詳しくは裏をご覧ください！

会員は  
参加費  
無料

経験科学である**算命学の活用法**まで講義します！

人脈形成  
に最適！

以下に**心あたりのある方は、是非ご参加ください！**

1 社員が言われたことしかできない。

→ そんな社員にした、経営の失敗なのです。

2 パンフやホームページに、社長から一言、自社の  
経営方針、行動規範などが出てくる。

→ こんなものを知りたくて読む人はほとんどいない。

3 部下に「ホウレンソウしろ」といつも言っている。

→ 上司に相談しても解決しないからかも・・・？

4 業績不安から堂々めぐり会議が多い。

→ 会議の効率化ルールが設定されていない。

5 部門間連携ができず、職場のコミュニケーションが  
十分できていない。

→ 人をマネジメントする人材の育成不足かも・・・。

6 目先の業績ばかり追いかけて効果が出ない。

→ 上手な売り方の開発がされていないのです。

(1) 場所

〇〇 〇〇階 〇〇会議室

(2) 定員

〇〇名 (定員になり次第締め切り)

(3) 申込期限

平成 年 月 日( )

(4) 非会員の参加費用

〇〇円 (5回分の合計)

(5) 払い込み方法

(6) お問い合わせ先

(地図)

### 参加申込書

氏名:

会社名と職位:

電話番号:

eメールアドレス:

会社住所:

FAX番号: