

中小企業の経営層啓発セミナーへの提案（A案）

－ 「間違いを直せば業績は改善する」をテーマに開催 －

【セミナーの目的】

明日から儲けを生み出す、**実践的なマネジメント手法**を、**ハーバード流のケーススタディ**により、確実に身につける。

【会社の間違いの共通点】

儲かる会社に変革するためには、安易に成功事例を真似るのではなく、自社に内在している間違いを丹念に直すことが一番の近道になります。

今回、**会社の陥りやすい間違いの共通性**に焦点を置いて、下記、**5つの会社を潰す大きな間違い**を取り上げ、多くの図表や具体的数字で解説いたします。

- 1 「利益追求が会社に繁栄をもたらす」という間違い
- 2 「コストを削減すれば儲かる」という間違い
- 3 「まとめて処理すれば安くなる」という間違い
- 4 「原価割れの注文は受けない」という間違い
- 5 「すべての受注に即納すれば儲かる」という間違い

【セミナーでの具体的な実施方策】

- (1) 「コストを削減すれば儲かる」、「利益追求が会社に繁栄をもたらす」といった誰もが信じて疑わないセオリーに潜む落とし穴に気付いていただく講義を実施する。
- (2) 改善のつもりで取り組んでいたことが、実は改悪になっていた**間違いだらけの経営手法**を解説する。
- (3) **具体的な事例**から、**グローバル時代の業績向上法**の基本を学ぶとともに、社長自身が**多数のコンサルタント**と共に考え、気づき、行動する実践を学ぶ。
- (4) **ハーバード流ケーススタディ**による共通の話題の**グループディスカッション**により、ご自分の頭で考えていただき、**確実にノウハウ**を身に付ける。
- (5) 受講者がお互い仮想客となって、**客の視点からなぜ業績が上がらないのか？**を指摘しあって、気づきを与える**グループディスカッション**を行う。
- (6) セミナー後のサービスである、**中部大学からの無料経営相談**が活用できるようにする。