

中小企業の経営層啓発セミナーへの提案（B案）

－ 「**情報化時代の業績向上法**」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、**ハーバード流ケーススタディ**により、確実に身につける。

【従来の中小企業の社長の課題例】

- (1) 今までのセミナーでは、その場では確かに納得はするのだが、“**明日自分がどうしたら業績が上がるのか？**”の実践的な知恵が身につかない。
- (2) 教えてもらったときは良いのだが、日々の仕事に流され**すぐに忘れてしまって、受講の意味が少ない。**
- (3) 以下の問題に、明日から対処できる方法を学びたい。
 - ① 事業自体がマンネリ化して、**業績をあげる即効的な手段**や**上手な営業の方法**が見当たらない。
 - ② 今は何とかやっているが、**将来の生き残り**について、どうしたら良いか分からない。
 - ③ 営業成績が上がらず、堂々巡りの営業会議ばかりで、**新しい知恵が出ない。**

【セミナーでの具体的な実施方策】

- (1) IT技術で営業活動を機械装備化した**儲け獲得の具体的な事例**から、**情報化時代の業績向上獲得法**の基本を学ぶ。
- (2) **ハーバード流ケーススタディ**による、「あなたならどうする？」の仮想体験コーナーでの共通の話題の**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。**
- (3) 講義では忘れるため、**自社のノウハウを結果として残す。**
例： 各社別持参のパンフの修正作業 → パンプとして残る。
- (4) 業績をあげ続けている**事例となる経営者にご登壇**いただき、自分の成功談、失敗談の実体験を話していただく。
- (5) グループディスカッションで、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。
- (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。