

春日井商工会議所 青年部でのセミナーアンケート結果

1 春学期と秋学期の8回のセミナー全体への満足度を、10段階でお答えください。

10	3人
9	4人
8	9人
7	2人
6	1人
5	0人
4	0人
3	0人
2	0人
1	0人

いい時といまいちな時とあった。

2 春学期と秋学期の8回のセミナーで、どのような点で、ご自身のレベルアップがありましたか？

小阪先生とアドバネクスでの気づき
第4回 児玉教授 男女の心理学での気づき
経営に対する心構え
私の会社は、家族経営の小さな自営業者ですので、組織の作り方などは今後の参考にとっておきます。
社長としてのメンタルの強さや広い視野を持たなければならない事など自身の経営に対し前向きになりました。
営業先に行った時の話の持っていく方、営業戦略、事務作業の立て方も変わりました。
目に見えるレベルアップは、急にはありませんが、日常考えると、講義で聞いた事を思い出し自分にあてはめ考える様になりました。
小阪先生のマーケティング: 在学中に受講できなかったため、実例をもとにしたお話が非常にわかりやすかった。
今まで経営学というモノに触れたコトがなかったので、とてもいい機会になりました。
小阪先生のお話を聞いて、アイデア次第で斜陽産業でもチャンスがあるコトを知りました。
経営者としての仕事とは、を考えました。
人間関係の重要性を考え仕事するようになりました。
企業変革の基礎と実践法(児玉教授)
春: 第2回小阪教授 一番自社にフィットして実践した
秋: 第2回加藤会長 人間創り、仕事以外の重要性
第4回児玉教授 運命とか算命学をもっと知りたいと思った
逆境に会っても動じないことを学びました。
企業変革と基礎は楽しかった。逆境をのりこえるマネジメントの知恵
視野が広がった
知らない事がある事、学ぶ事の必要性を痛感しました。
夏2・4、秋1, 2, 3, 4
変革のやり方、営業仕組、収益を生み出すマーケティング(小阪先生)

春日井商工会議所 青年部でのセミナーアンケート結果

3. 来年度実施予定の本連続セミナーで、実施してほしい講義のジャンルは何ですか？

項番の前のカッコに、◎(ぜひやってほしい)、○(やってほしい)を、合計5つ以内で記入ください。

	◎ (ぜひやってほしい)	○ (やってほしい)
①企業戦略の立て方	◎◎◎◎◎◎◎◎8	○○○○○○○6
②業績向上の各種方法	◎◎◎◎4	○○○○○5
③人材活用法・採用法		
④各種マーケティング手法	◎◎2	○○2
⑤マネジメントルール	◎◎◎◎◎5	
⑥新規事業・新規商品創出法	◎◎◎3	○○○○○5
⑦事業承継法	◎◎2	○1
⑧海外進出関連	◎1	○○2
⑨ホームページ等IT活用法	◎1	○○○○4
⑩コスト管理法		○○○○4
⑪社員の意識改革	◎◎2	○○○○○5
⑫会計・財務の実践的活用法	◎1	○○○3
⑬マネジメントの知恵	◎1	
⑭企業活力向上法	◎1	○1
⑮職場のコミュニケーション法	◎1	○1
⑯事業計画策定法	◎◎2	○○○○○○○○8
⑰営業の仕組み構築法	◎1	○○2
⑱営業心理学の活用	◎◎2	○○○○○5
⑲IT活用による営業力向上法		

【上記にとらわれず、講義してほしい内容や、来てほしい講師名などを具体的にお書きください】

武田教授、ブランド力 私たち、中小企業の経営者は先ず持って人が関わる事が重要だと思いますので共有の部分を充実させた内容が良いです。
 児玉先生 小規模な会社の戦い方、小さなエリアの戦い方(シェア拡大)

4. 講義を受けて、自社でやってみたくと思ったことは何ですか？

手相の見方

女性とのコミュニケーションの取り方を変える。店頭のPOPを変えてみる。

毎週月曜日に営業早朝会議をおこなっていますが、その場で会社に落とし込みたい講義内容を自分に落とし込んで説明してます。

個人的には心理学に興味があるので自社を通じて、取り組んでいきたいと思う。

組織マネジメント、コミュニケーション能力

作業ではなく、仕事をやる(価値を生み出す)。お客様が買ってもらう動機付

職場でのコミュニケーションを深める手法をもっと考えていきたい

心理学、言葉の使い方

売り場の改善(実践済)、春2を受けて、ワクワク系

男性スタッフから作業をとり上げる

男の社員と女性の社員の心理のちがいによるかかわり方

実際に、管理者の仕事の「見える化(細分化)」を行いました。(事務パート雇用し、分担を進める)社内のしくみをしっかり作っていき

べからず法、コミュニケーションの仕方、ルール作り、社員から、意見がでるような仕組

仕事と作業の話はとても勉強になりました