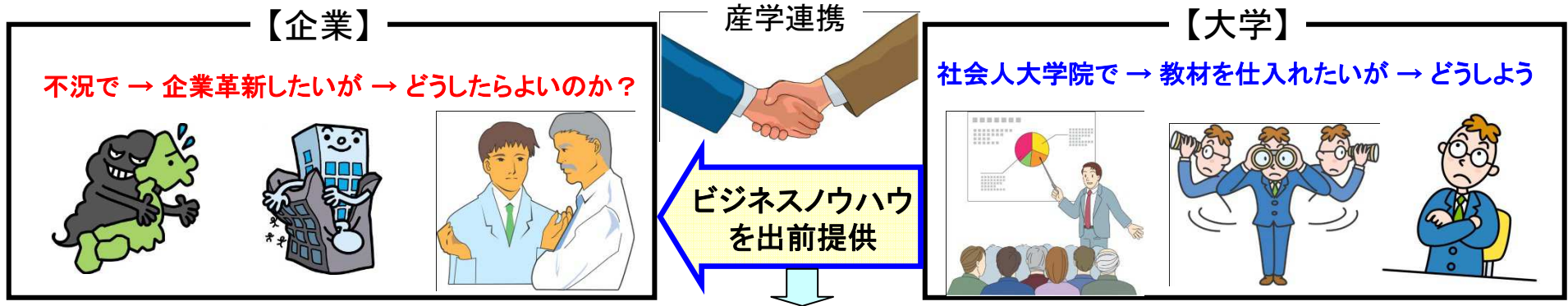


# 産学連携による変革の具体的進め方



	(短期)	【産学連携メニュー】	(長期)
ランク1	<p>【一般社員研修・管理職のマネジメント力アップ研修】</p> <p>例1: 中小企業が複数社集まった研修 例2: 事業継承者の選抜研修 例3: コミュニケーション力向上研修 例4: 営業力向上研修</p>	<p>【数値目標を定めた目的達成型研修】</p> <p>例1: 管理職への昇格研修と管理職適性の採点 例2: 2代目社長候補への帝王学付与研修 例3: リストラに備えた職場からの隔離研修 例4: 特別な幹部社員への家庭教師的研修</p>	<p>MBAの出前研修</p>
ランク2	<p>【営業ツールの伝える技術としての改善】</p> <p>例1: パフレットの営業向けの改善 例2: 効果の出なくなったパンフの改善 例3: 効果の上がるDMの作成 例4: ホームページのWeb2.0理論での改善</p> <p>重点的で継続的な指導実施</p>	<p>【営業体制の抜本的な改革と営業目標の達成】</p> <p>例1: HP等を用いた営業の自動化設計 例2: 引き合いを受注確実にする方策 例3: 営業のプロセス改革と定着 例4: 業績=質×量のための標準化</p> <p>営業成績があがるまで徹底指導</p>	
ランク3	<p>【社内体制の抜本改革の支援】</p> <p>例1: 社内の問題の根源を根絶する取り組み 例2: 新規商品化に向けた技術と営業指導 例3: 社内業務を仕組みで回す取り組み 例4: 業績評価など社内体制の仕組み作り</p> <p>定着する確実な取り組み</p>	<p>【長期にわたる高収益体質への改革】</p> <p>例1: 代理店施策の長期的な取り組み 例2: 事業継承に向けた長期的なフォロー 例3: 収益力が根付く徹底改善の取り組み 例4: 上場に向けた外部社長としての役目</p> <p>効果があがるまで徹底指導</p>	