関係部署にご回覧ください。

参加費無料

東京商工会議所
The Tokyo Chamber of Commerce and Industry

東京商工会議所北支部セミナーのご案内

当社の持ち味を引き出す

中小企業の「経営戦略」の立て方のポイント

ますます競争の厳しくなるこれからは、規模の大小ではなく、発展の意欲、スピードの有無を問われる時代です。だからこそ、自社の持ち味、強みをきちっと整理し、当社ならではの「セールスポイント」を打ち出していかなければなりません。それこそが、経営戦略のツボになります。他社の経営戦略の事例を参考にして、自社の持ち味の引き出し方、まとめ方、セールスポイントの創り方など、経営戦略画の立て方のチェックポイントを学んでいきます。奮ってご参加ください。

●日　　時：　**平成２６年９月１１日（木）** 午後６時３０分～８時３０分

●会　　場：　北とぴあ　７階「７０１会議室」（北区王子１－１１－１）
※ＪＲ京浜東北線、東京メトロ南北線「王子駅」より徒歩３分

●講　　師：　**井出　俊之　氏**（経営コンサルタント、公認会計士）
【略歴】監査法人朝日新和会計社（現あずさ監査法人）を経て産能大学にて企業研修業務、ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞﾌｧｰﾑで株式公開業務に従事。92 年に井出事務所設立。経営計画、予算制度、業務改革、社員教育を統合した実践的ｺﾝｻﾙﾃｰｼｮﾝ活動に取り組んでいる。

●定　　員：　**先着５０名まで**

●主な内容：

１．「経営戦略」を立てる３つの狙い
- ① 明確なセールスポイントこそが顧客の意識を変える
- ② 持ち味を活かして他社との差別化を図る
- ③ ビジネスのこだわりを絞り込む

２．持ち味を活かす三つのパターン
- ① 専門性、独自性を追求して差別化する
- ② サービスで差別化する
- ③ 丁寧な仕事をアピールして差別化する

３．自社の「経営戦略」の立て方
- ① 自社の「持ち味」を洗い出す
- ② 顧客の評価（選択要因・購買動機）につながる「持ち味」
- ③ ハッキリした持ち味は「わかりやすいチラシ、ホームページ」になる

●申込方法：　下記申込書に必要事項をご記入のうえ、ＦＡＸにてお申し込みください。

※受講券は発行いたしませんので、当日は参加申込書をご持参ください。

【お問い合わせ先】東京商工会議所北支部　小林　℡０３－３９１３－３０００

ＦＡＸ．０３－３９１３－６３６０

参加申込書

事業所名			住所
業　　種			
TEL：		FAX：	
参加者①	氏名：	役職：	
参加者②	氏名：	役職：	

ご記入いただいた情報は、セミナーの運営/管理に関する連絡/通知及び商工会議所の各種の情報提供のために利用いたします。

※計画停電等の影響により、止むを得ず中止・延期することがございます。　予めご了承ください。