

元スーパー経営指導員の超人気講師による**秘伝**の4回集中特訓研修!

小さな企業が勝ち方を見つけるための 事業計画策定セミナー

**実現可能性が高く、そして賛同が得られやすい、
効果的な事業計画の策定手法・ノウハウを習得できます。
そして、御社の持続的な発展への道が開けます!**

このような悩みや願望をもっておられる事業所は是非ご参加ください!

- 今まで経験と勘、どんぶり勘定でやってきた成り行き経営から脱却したい事業所
- これまでと同じことをやっているとしり貧になるし、廃業が頭によぎって危機感を覚えた事業所
- 新たな事業を立ち上げて経営革新を遂げ、更なる発展を目指したい事業所
- 補助金や助成金、融資を勝ち取って経営改善したいと考えている事業所

講師 **茂井 康宏氏** プランコンサルティング代表

中小企業診断士 / 経営コンサルタント

都内上場企業(通信販売業)でバイヤーを勤め、数多くのヒット商品を手掛ける。その後、高知商工会議所に入所し、多数の全国優秀事例を輩出。多くのメディアにも取り上げられてきた。現在は、ビジネスプラン策定の専門家として個別企業へのコンサルティングはもちろん、全国の商工会・商工会議所等、支援機関の経営指導員向けの研修講師も精力的に務める。中小企業大学校 講師。



全4回シリーズ 全日程18:00-21:00(3時間) ※カリキュラムは裏面をご参照ください。

第1回	平成31年1月21日(月)	◆計画策定の意義と活用できる政策	◆問題の主要因と、課題を設定するI
第2回	平成31年1月28日(月)	◆問題の主要因と、課題を設定するII	◆ニーズと市場を、正しく把握する
第3回	平成31年2月 4日(月)	◆競争を確認し、強みを棚卸しする	◆事業戦略と、実施事項を設定するI
第4回	平成31年2月12日(火)	◆事業戦略と、実施事項を設定するII	◆最後の仕上げと、相互アドバイス

開催場所	檀原商工会議所 4階会議室 ※檀原商工会議所には専用駐車場がございませんので、お車でお越しの場合は隣接する市営駐車場等(自己負担)をご利用ください。
受講料	無料
定員	24名(参加は1社2名まで) ※先着順で定員になり次第締め切ります。
対象	小規模事業者 ※【小規模事業者とは】商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く)は常時雇用する従業員が5名以下、製造業・その他(サービス業のうち宿泊業・娯楽業を含む)は20名以下の事業者 ※原則として、参加申込は4回とも受講できる方とさせていただきます。カリキュラムは裏面をご参照ください。
申込方法	裏面の申込書に記入の上、お申し込みください。 ※受講票は発行しませんので、当所より連絡がない限り、当日会場までお越し下さい。 ※お申込みから受講当日までの流れをご確認ください。
申込締切	平成31年1月17日(木)まで

主催・お問合せ 檀原商工会議所 中小企業相談所 サービス業部会
檀原市久米町 652-2 電話 0744-28-4400 FAX 0744-28-4430



小さな企業が勝ち方を見つけるための『事業計画策定セミナー』カリキュラム

小規模企業振興基本計画の重点政策「ビジネスプラン等に基づく経営の促進」をより後押しするため、小規模事業者自身が策定できる事業計画の策定手法・ノウハウを余すことなくお伝えします。研修最終日には、受講生全員が事業計画書を完成させることを目指します。「分かる」ではなく「できる」をご体感いただけるセミナーです。

カリキュラム 全4回 ※ 内容等は、変更させて頂くこともございます

開催日	テーマ	内容
1/21 (月) 18:00-21:00 (3時間)	◆計画策定の意義と活用できる政策	なぜ事業計画が必要なのか。その意義に併せ、活用可能な中小企業政策をお伝えします。
	◆問題の主要因と、課題を設定するⅠ ～取組事例の紹介①(前編)～	なにが自社の問題なのか。解くべき問題を定め、その要因と今後の方向性を定めます。
1/28 (月) 18:00-21:00 (3時間)	◆問題の主要因と、課題を設定するⅡ ～取組事例の紹介①(後編)～	
	◆ニーズと市場を、正しく把握する ～取組事例の紹介②～	お客様が求めるニーズとはなにか。そして、取り巻く環境はどう動くのかを想定します。
2/4 (月) 18:00-21:00 (3時間)	◆競合を確認し、強みを棚卸しする ～取組事例の紹介③～	お客様に選ばれ、来店頂ける理由はなにか。そして、自社の真の強みはなにかを想定します。
	◆事業戦略と、実施事項を設定するⅠ ～取組事例の紹介④(前編)～	だれに、なにを、どのように提供していくのか。今後のビジネスの方向性を設定します。
2/12 (火) 18:00-21:00 (3時間)	◆事業戦略と、実施事項を設定するⅡ ～取組事例の紹介④(後編)～	
	◆最後の仕上げと、相互アドバイス	希望者に計画をご披露頂き、受講者や講師からは、実現に向けたアドバイスを行います。

小さな企業が勝ち方を見つけるための『事業計画策定セミナー』受講申込書

送付先：FAX.0744-28-4430 [申込締切:平成31年1月17日(木)まで]

フリガナ 受講者名①	フリガナ 受講者名②	フリガナ 受講者名③	フリガナ 受講者名④
役職等()	役職等()	役職等()	役職等()
事業所名	業種	製造・建設・卸小売・サービス・その他	
所在地	従業員数	名 (代表者及び短時間労働者はのぞく)	
電話	FAX番号		
メールアドレス	@		

■お申込みから受講当日までの流れ

- 上記の申込項目にご記入の上、榎原商工会議所までFAXにてお申込み下さい。
- 当日、会場受付にてお名前をお知らせください。
※原則本申込書によりFAX送信で受講の確定(受講票は発行しません)としますが、定員を超えた場合は当所よりご連絡致します。当所より連絡がない限りご来場ください。
- アンケートへのご協力をお願い
当日、受講者の皆様へ下記の事項等について記入依頼を行いますのでお忙しい所ですが②③について事前にお考えいただけると幸いです。
①セミナー内容に関すること ②開催希望するセミナーの具体的な内容
③商工会議所(事業活動)へのご意見・ご要望等④メールアドレス(連絡が付きやすいもの)⑤事業所名

※ご記入頂いた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供の為に利用するほか、参加者の実態調査・分析の為に利用することがございます。また、セミナーで写真撮影したものを当所のホームページ、広報誌「かしはら商工ニュース」において公開する場合がございます。申込内容を講師に提供いたします。