

BUSINESS  
INFOGRAPHIC

創業セミナー

DEA  
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat

GOALS

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat

PLANNING

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat

STRATEGY

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat

受講料  
無料



1日目 経営 人材育成 10月3日(火) 17:30~21:00

2日目 財務 販路開拓 10月5日(水) 17:30~21:00

開催・申込場所 豊前川崎商工会議所 TEL73-2238 FAX73-4301

定員 30名(定員になり次第終了)

講師 (株)北田事務所 代表取締役 北田 貴志 氏(経営・人材育成・販路開拓)

日本政策金融公庫北九州支店 融資第二課長 田中 宏明 氏(財務)

ふりがな	(姓)	(名)	年齢	歳
氏名			職業	
連絡先	(〒 - ) 電話【日中の連絡先】( - - ) 住所			
受講希望	10月3日(火) 経営・人材育成		10月5日(木) 財務・販路開拓	
※希望日に○を付けて下さい				

※ご記入頂いた個人情報については、本セミナーに関する各種連絡等以外には使用致しません。

# 平成29年度 創業セミナー

日時・開催場所	テーマ	内容
平成29年 <b>10月3日(火)</b> 17:30~21:00 豊前川崎商工会議所	<b>経営</b>	(1) 経営者の条件 ①創業・起業の原点確認～使命と目的～ ②創業期の経営者の役割 ③経営の本質 (2) 経営の5大資源と計画書 ①事業計画を構成する5つの資源 ②計画書の必要性を策定ポイント ③PDCAを回していく (3) 1,000名の社長から学んだ事 ①創業者からの学び ②2代目、3代目からの学び ③100年企業からの学び ④自らの失敗に学ぶ
	<b>人材育成</b>	(1) 人は財産 ①社長は、自らが自らを育てる ②育成は、共育・協育・強育 ③自己分析から始めよう (2) 育成計画を作ろう ①目的と目標 ②評価とフィードバック ③環境整備 (3) 1,000人の面談から学んだ事 ①人を雇うという事 ②やめていく理由、踏ん張る理由 ③自らの失敗に学ぶ
平成29年 <b>10月5日(木)</b> 17:30~21:00 豊前川崎商工会議所	<b>財務</b>	(1) 資金繰り表の作り方 ①資金繰り表の重要性 ②資金繰りが苦しくなるのはなぜ? ③資金が不足する場合 (2) 金融機関はどこを見ているか? ①金融機関の考え方 ②事業計画はわかりやすく (3) 創業計画作成のポイント ①作成の目的
	<b>販路開拓</b>	(1) 基本を押さえよう ①売らなきゃつぶれる(厳しい原理原則) ②顧客の真の要望・商品/製品の原点 ③販路開拓は4Pと4C ④手段は多様に。ネット、SNSの活用 (2) 自社の力を客観視する ①商品の力 ②会社(店)の力 ③社長の力 ④人の力 ⑤ライバルは誰だ、障壁は何だ (3) お客様の財産 ①顧客から個客、固客(ファン)へ