

コロナ禍の今だからこそ、 「営業の方法」「デジタル化」 を見直しませんか？

未来につなぐ アカデミー フォローアップ 講座2021 <全6回シリーズ>

新型コロナの感染拡大長期化を受け、数多の企業が様々な制約の中での活動を強いられています。コロナ禍に直面する今、生き残りを図るにはデジタル化の時代に即した営業方法で活路を見出していくことが必須です。

そこで、本会では**未来アカデミー後継者養成講座の過去受講生限定**で「営業」「デジタル化」に重点を置いたフォローアップ講座を企画致しました。コロナ禍の今、成果を上げる営業手法・デジタル活用術を一度に学べる6回となっております。ぜひ、ご参加ください。

参加費
≫30,000円

※一部のみ参加を希望される方は、10,000円/回で承ります。

<カリキュラム(予定)> ※コロナの影響により、内容が変更になる場合がございます。

| 回数 | 日程 | テーマ | 内容 | 講師 |
|------|-----------------------|-----------------------------------|--|---|
| 第1回 | 12/9 (木) | 「営業戦略」 ニューノーマル時代に選ばれる会社の営業戦略とは | ニューノーマル時代を生き抜く新たな営業手法、「オンライン展示会」について徹底的に学びます。 | (株)展示会営業マーケティング 代表取締役社長 清永 健一氏 |
| 合同講座 | 12/16 ~17 (木、金) | 「経営シミュレーション」 チーム対抗によるゼロサムゲーム | 毎年人気の経営シミュレーションゲーム。2日間の日程で、経営を疑似体験していきます。 | (株)MELコンサルティング 代表取締役 渡辺 晴樹氏 |
| 第2回 | 1/12 (水) | 「営業体制」 ニューノーマル時代に成果を上げる営業体制づくり | ニューノーマル時代に適した営業体制とは？ 成果を上げる営業体制とは？ 事例を基に紹介します。 | Oncology MR Training Project 主宰 高橋 洋明氏 |
| 第3回 | 1/26 (水) | 「経営戦略」 ニューノーマル時代を踏まえた戦略マップの作成 | ニューノーマル時代で生き残る経営戦略を、「戦略マップ※」を用いて再構築していきます。 <small>※戦略マップ…経営上の目標を4つの視点で捉え、全社の戦略を導き出すツール。</small> | コンサルティング・シスト 代表 伊藤 慎悟氏 |

<オンデマンド配信講座(予定)>

| 回数 | 日程 | テーマ | 内容 | 配信方法 |
|-----|---------------|-----------------------------------|--|------------------------------|
| 第1回 | 12月中旬 ~1月末 | 「デジタル化・IT導入理論」 DX推進による業務改善・効率化 | デジタル化・IT導入の意義を押さえた上で、DX推進による業務改善・効率化、デジタル化活用術について学びます。 | (株)スプラム 代表取締役 竹内 幸次氏 |
| 第2回 | 12月中旬 ~1月末 | 「経営財務」 B/S、P/L及びキャッシュフロー計算書の理解 | B/S、P/L及びキャッシュフロー計算書など 苦手意識を持ちやすい財務 について改めて学習します。 | (株)イワサキ経営 監査部 推進1課 富山 友登氏 |

※合同講座は、今年度の本講座受講生と合同で受講します。

対象者 | 中小企業経営者・幹部候補生、組合役員・事務局幹部候補生等（過去受講生）

定員 | **15名** *定員になり次第締め切ります

形式 | **会場&Zoomのハイブリッド開催+動画によるオンデマンド配信**
(会場は、第1~3回を静岡県産業経済会館特別会議室、合同講座は同第1会議室を予定。講座期間中はオンデマンド配信を何度でも視聴可) ※合同講座は現地開催のみ

お申込 | メール<d-suyama@siz-sba.or.jp>もしくは中央会HP<https://www.siz-sba.or.jp/>よりお申込みください。申込締切；**12月2日(木)**



↑お申込みはこちら

セミナーのお問合せはこちらまで ▶▶▶ 054-254-1511 中央会 連携支援課 酢山まで

講師プロフィール



第1回 令和3年12月9日(木) 13:00~17:00

(株)展示会営業マーケティング 代表取締役社長 清永健一氏

奈良県出身、神戸大学経営学部卒、東京在住。Amazon部門1位を獲得した「中小企業のDX営業マニュアル~オンライン展示会をきっかけにしたスムーズな営業改革術~」「飛び込みなしで新規顧客がドンドン押し寄せる展示会営業@術」他5冊の著者として、展示会やオンライン展示会を活用した独自の手法により売上を増加させる日本唯一の専門家。

「展示会やオンライン展示会は、中小企業が自社の想いや志を世の中に堂々と宣言する最高の場だ」という信念のもと日々奔走中。



合同講座 令和3年12月16、17日(木、金) 9:30~17:00

(株)MELコンサルティング 代表取締役 渡辺晴樹氏

中小企業診断士として37年の経験を有し、中小企業の経営診断、企業戦略・事業戦略の策定、中期経営計画の作成、人事・賃金制度の構築及び見直しなどを中心に多数の支援実績をもつ。企業への実践的な経営支援に定評があり、経済団体が主催する各種セミナーのほか、国や地方公共団体が開催するセミナーなどでも講師を務める。



第2回 令和4年1月12日(水) 13:00~17:00

Oncology MR Training Project 主宰 高橋洋明氏

外資系製薬企業の営業職(MR:Medical Representatives)、医薬専門広告代理店2社、医薬専門のウェブマーケティング会社、外資系製薬人材派遣会社を経て現職。これまで営業、マーケティング、リサーチ、採用、教育、ブランディング、ウェブサイト制作運営、マーケティングコンサルティング、組織変革等に取り組んできた。医薬経営コンサルタントや、営業改善をテーマにダイヤモンド・オンライン等への執筆も手掛ける。



第3回 令和4年1月26日(水) 13:00~17:00

コンサルティング・シスト 代表 伊藤慎悟氏

人と企業の戦略アドバイザー。観光バス会社で添乗員や営業の仕事をして5年間経験した後、各務原商工会議所に転職し、地域中小企業の支援業務に16年間従事。平成20年、経営コンサルタントとして独立開業。地元岐阜県、愛知県を中心に全国で年間約180回のセミナーや研修の講師を務める他、起業家、経営者、後継者の相談も年間約300件行っている。



オンデマンド講座 第1回

(株)スプラム 代表取締役 竹内幸次氏

大手企業広報部勤務を経て32歳で中小企業診断士として独立。中小企業のWeb活用支援や、SEO等のデジタル化支援、創業支援、キャッシュレス対応、Zoom等のオンライン/テレワーク支援を行う。2,700社以上にのぼる中小企業へのコンサルティング、2,400回以上の講演実績がある。テレビ・ラジオへの出演経験も豊富であり、分かりやすい講演とコンサルティングはプロ中のプロと定評。



オンデマンド講座 第2回

(株)イワサキ経営 監査部 推進1課 富山友登氏

商業高校、大原簿記専門学校を経て現職。10年以上に渡り簿記を中心とした税務会計に関する知見を広げる他、実際に企業に赴き税務会計上の処理や財務内容のアドバイスを手掛けるなど現場での指導経験も豊富。本講座での登壇実績もあり、中小零細企業の現場を踏まえた財務知識の講義を可能とする。