

## 経営計画セミナー

経営者・リーダーとしての経営感覚を磨き事業を繁栄に導く！



伝わらなくて  
意味がない！  
プレゼン技法も  
伝授



# 攻めの経営で競合に勝つための 事業計画の作り方講座

メリット

- ▶ 自社の強みや弱みが発見でき、社内の問題点も明確になる
- ▶ 顧客の視点で商品やサービスの開発ができる
- ▶ 競合他社との差別化戦略に活用できる
- ▶ 社員の意識改革に役立ち、目標達成が早期に実現できる
- ▶ 助成金や融資の際に説得力ある計画書ができる

【目的】事業計画書を通して、経営者およびリーダーとしての事業感覚を磨くとともに、自社の事業計画を短期的・長期的にシミュレーションし、社員や取引先・仕入先・金融機関を巻き込む手法を学ぶ。

### 1 講座 事業計画の作成方法

1. 事業計画の目的
2. マネジメント・システムとしての事業計画の作成手順
3. 事業計画の立て方のステップを理解する。
4. 顧客と社員を巻き込む事業コンセプトの設定方法

### 2 講座 事業の分析

1. 財務・顧客・業務・組織の事業分析の方法
  2. 自社の強み・弱みを確認する事業環境分析の進め方
  3. 商品及びサービスの事業ポジショニング分析
  4. 自社の素晴らしい経営資源を選択し  
ターゲットに集中させる戦略を明確化する
- 〔実践〕18枚の「事業計画」作成シート類に従って作成を進める

### 3 講座 今後の事業戦略

1. 顧客や社員を巻き込むための今後の事業戦略と  
効果的なプレゼンテーション技法とは
2. 今後の事業戦略のプレゼン演習
3. 講座参加企業のグループ内でプレゼンテーション演習
4. 事業計画の策定のまとめと継続的なフォローのすすめ方



講師

おの でら ゆうしろう  
小野寺 勇史郎  
中小企業診断士/税理士

株式会社エキスパートナーズ代表取締役  
1955年生まれ。明治大学商学部卒業。  
三井住友海上火災保険(株)を経て、RCD  
リスクコンサルタントグループを主宰。86  
年(株)日本コンサルタントグループ入社。  
20年間の在社中に延べ784社1258の  
大手・中堅企業の事業部や営業部門の育成  
研修・コンサルティングに活躍し07年独立。  
現在、企業の営業診断・与信管理・売掛金  
回収の研修や実践指導で活躍中。  
TV東京「ガイアの夜明け」に出演するな  
ど、多方面から高い評価を得ている。  
【著書】「売掛金回収のルールと習慣づく  
り」「売掛金管理と完全回収の実務」「取引  
先の与信管理・売掛金の完全回収」他。

#### 小野寺勇史郎の他のテーマ

「通る融資の準備も万端 上手な資金繰り」  
「危ない会社の見分け方と  
売掛金回収の実務」  
「2時間で解る！  
決算書の読み方・活かし方」他多数

\* 1講座120分 \* 交通費は「東京駅」から

\* 講座数・内容等はカスタマイズできます。

ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。  
他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

研修・セミナー・実技指導 Adonis

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405  
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786  
E-mail 7745@s-adonis.com

本企画の内容すべてにおいて、複製・転載・使用を禁止します。