

参加要領

■受講対象：経営者・経営幹部・幹部候補・後継者・管理職

■受講スタイル：オンライン受講

受講料： (税込)	法人会員	一般
1名	220,000円	242,000円
2名	209,000円/名	231,000円/名
3名以上	198,000円/名	220,000円/名

※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
 ※フレックスコースのご使用が可能です。
 ※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。
 ※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

■ご案内：当日のご案内や資料はメールでお送りします。
 ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただきますことあります。

※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
 ※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。
 ※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
 ※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。
 ※申込数が一定数に達しない場合や自然災害・感染状況により、開催方法を変更したり、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

お問い合わせ先

■大阪研修センター TEL(06)6388-7741 FAX(06)6388-7739

■東京研修センター TEL(03)5632-3030 FAX(03)5632-3051

■福岡研修センター TEL(092)475-1466 FAX(092)482-8392

■名古屋研修センター TEL(052)483-0471 FAX(052)483-0500

■札幌研修センター TEL(011)729-2141 FAX(011)729-2145

■広島営業所 TEL(082)502-6281 FAX(082)502-6282

■シリコンバレーオフィス

メールアドレスご入力の際 **ご注意ください**

個人のメールアドレスをご入力ください。
 代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
 (例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

オンライン受講の際のお願い

--	--	--	--	--	--

お申し込み方法

セミナー情報、お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ
<https://www.nisouken.co.jp/>

パソコン

日創研 増益型 検索

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKENグループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株))のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。
 ○お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
 ○NISSOKENグループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

増益型経営計画書作成セミナー

4日間

Online
オンライン開催

営業販売力を強化する単年度の戦略を立て、利益の最大化を目指します。

「どうすれば利益が上がるのか」

理論を学び、具体的な行動計画にまで落とし込みます。

中小企業がよく抱える問題

- 売上が思うように上がらない。先が見えない。
- 新商品の開発・販売チャネルの開拓ができていない。
- 計画はあるが、“絵に描いた餅”になっている。
- 社長一人で考えていて、思いや情報が共有できていない。



他の受講生とオンラインで意見交換しながら、グループ討論します

それらを解決するのが…

増益型経営計画書作成セミナー

外部環境や自社の現状を分析します。さらに顧客づくりのための方法、かけるべきコストの見直しを行い、すぐにでも実践できる計画を作成します。

「実行」するために…

経営者・幹部・社員の皆様と一緒にご参加ください。

計画は『実行』されなければ意味がありません。現場を知ることと現場に理解してもらうことが『実行』のカギとなります。一緒に計画を作成し、『実行』しましょう。



セミナー期間中に経営計画を立案します

具体的な単年度の行動計画なので、
効果がすぐに現れます!!

講師 松原 誠
 NISSOKEN
 顧客業績対策本部長

[主な担当セミナー]
 ・NISSOKEN可能思考・メソッド
 SA自己成長コース
 ・業績アップ6か月セミナー
 ・業績アップ上級コース

今のような分岐点こそ、経営者、経営幹部は短期と中長期の両方をにらんで慎重に戦略を練り、実行し、速やかに変化対応していくスピード感が重要です。コロナ禍で失った売上利益を如何に挽回するか？以前の利益水準に回復させるための策とは？増益に転じるための戦略とは？計画なき経営は何も生み出しません。常識にとらわれない増客のための計画を立案しましょう!

2021年 開催日程

受講スタイル	日程	開催時間
オンライン開催	10月26日(火)～29日(金)	1日目 13:00～20:00 2日目 9:00～20:00 3日目 9:00～20:00 4日目 9:00～16:00

具体的で実現可能な計画書を作成します

どんなに素晴らしい売上・利益目標を掲げても、達成するための手順が不明確ならば達成できませんし、損益構造が理解できていなければ、収益に結びつかない計画を立てることもありません。

このセミナーでは、自社の損益構造を分析して、増益経営に移行するための戦略的な計画書を作成します。ぜひ、社員の皆さんと一緒にご参加ください。

セミナーのポイント

増客のための1年間の販売戦略を立てる

- 過去客、現在客、未来客別の増客計画を立てる
- 主力商品の販売方法を明確にする
- 商品別粗利益計画を立てる
- 増客に必要な販売力の分析を行う
- 行動計画(5W2H)に落とし込む
- 社内に増客計画を浸透させる

セミナーの特徴

徹底した自社分析を行う

- 総原価の算出
- 4か年損益分析
- 販売チャネル分析
- 強化策・改善策の検討
- 顧客獲得力の分析

具体的な行動計画を立てる

- 商品別粗利益計画
- 利益計画
- 強化策・改善策の具体的計画
- 具体的な顧客獲得計画

その場で解決、その場で完成

- 計画書を作成する上で出てくる疑問も、その場で解決できます。分かりやすい講義なので、どなたでも経営計画の作り方が理解できます。



商品

- 価格力
- 強み、弱み
- 利益率
- 新商品開発
- 商品寿命

お客様

- 顧客満足
- 過去客、現在客、未来客
- フォロー・アプローチ体制
- ABC分析
- CRM

市場

- 販売チャネル(流通経路)
- ポートフォリオ
- クロッシング
- 季節変動
- 市場調査分析

徹底的な自社分析

損益構造

- 商品別粗利益
- 部門別粗利益
- 人件費
- 管理費
- 産業別構造特性

販売

- 営業力
- 提案力
- 出店戦略
- 営業パーソン育成
- 営業ツール開発

実践的な行動計画の作成

実践経営者のアドバイザーと講師がサポートして、セミナー中に増益計画書を完成させます。

セミナー内容

1日目 現状分析 → 利益計画の策定

- 計画はなぜ必要なのか？ 計画とは何か？
- 進捗管理の具体的方法
- 経営の4つの前提条件をいかにクリアするか

- 実習** 季節変動指数と次年度・月次損益計画
- 実習** 自社の総原価の算出
- 実習** 4か年損益分析と利益計画、商品別粗利益計画の作成

2日目 利益計画の検証1 → 自社の能力分析と強化策・改善策の策定、計画立案

- 4か年損益分析と利益計画、商品別粗利益計画の完成
「講師・アドバイザーのアドバイス・検証」
- 強化策・改善策の決定および具体的計画 I
- 利益計画の検証① 経営者の取るべき役割
- 利益計画の検証② 増客のために必要な販売力分析
- 利益計画の検証③ 経営活動の中心は顧客作りである
- 増客(過去客)のための強化策・改善策

実習 増客計画(過去客)

3日目 利益計画の検証2 → 自社の能力分析と強化策・改善策の策定、計画立案

- 強化策・改善策の決定および具体的計画 II
- 強化策・改善策の決定および具体的計画 III
- 増客(現在客)のための強化策・改善策
- 増客(未来客)のための強化策・改善策
- 利益計画の検証④ 自社の販売チャネル分析と具体的な顧客獲得戦略

実習 増客計画(現在客)

実習 増客計画(未来客)

実習 顧客獲得の分析

4日目 実現に向けての具体策の策定、まとめ

- 具体的な4つのアクション
- 中小企業の取るべき戦略
- 営業パーソン(販売員)の教育計画
- 商品ポートフォリオ

実習 商品・市場のポートフォリオ・クロッシング

発表 実行への決意表明

受講生の声 株式会社 エムエーエス 様 にお聞きしました!



株式会社 エムエーエス 代表取締役 岡安 健一様 WEBマーケティング業(埼玉県)

Q. セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

弊社では今まで経営計画の発表を行ったことがありませんでした。しかし経営方針というビジョンを指し示すことは経営者としての責務であると学び、自社でも方針発表を行いたいと感じ、セミナーへの参加を決めました。

Q. どんな気づきや学びがありましたか？

計画とは何かという基礎的なところから、自社の持つ強みや弱み、市場の変化などを基に具体的かつ明確に定量的な判断ができる資料の作成まで、多くを

学ぶことができました。思いだけでは正しい経営判断はできないと気づきました。

Q. 自分自身や会社にどのような変化がありましたか？

「無知は経営に壁をつくる」と言われますが、学ぶことの大切さを実感しました。損益構造を理解したことで意思決定の判断材料が明確になりましたし、月次決算を行うようになったことで財務に関する意識も高まりました。これからも経営者として明確なビジョンを指し示し、満足することなく学び続けてまいります。