

業績アップの原則を実践している企業に学ぶ

自走する組織の業績アップ戦略

～株式会社テレトピア様 企業事例～

人を何よりも大切にしている企業でありたい

株式会社テレトピアは山口県、広島県にソフトバンクショップ、ワイモバイルショップを展開している携帯電話販売会社である。

1996年、クレーン操縦の仕事の傍ら、副業として携帯電話販売取次事業を開始。翌年7月に独立開業し、社長となり成功するという夢に向かい前進する。

起業して半年、母の他界で目的を見失い、儲けるだけの会社経営へとシフト、理念もなく運営能力の低さから、ソフトバンクに代理店契約を打ち切られそうになった。

失望の中、NISSOKENとの出会いがきっかけとなり、人財の差こそが企業の差だと考えるようになり、企業理念である「志を共に、全従業員物心 共に幸せになる」を掲げ、働く楽しさを追求した組織を目指す。

業績向上にむけての取り組みや業績アップでの学びをどのように活かしているのかを発表していただきます。

代表取締役 秋枝 耕一氏



開催日時 2024年 **6月13日(木)** 16:00-17:00

開催方法 **オンライン開催**

受講対象 **経営者・経営幹部・幹部候補・管理職**

※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。

カリキュラム

1 講義

- ・変わり続ける外部環境に対してどう立ち向かうか
- ・経営の原理原則を使いこなす
- ・業績を上げ続ける仕組みづくり

2 事例発表

株式会社テレトピア
代表取締役
秋枝 耕一氏による事例発表

3 質疑応答

業績アップ事例発表セミナー

現在の中小企業を取り巻く環境や業績向上を妨げている原因を知り、これから何をすべきかを高業績の企業経営者による事例発表も交えてお伝えします。是非ご参加ください。

講師
松原 誠

業績アップ6か月セミナー
担当講師



詳細・お申し込みはこちらから

■福岡研修センター
TEL (092) 475-1466

NISSOKENホームページからお申し込みください

業績アップ事例発表セミナー

検索

<https://www.nisouken.co.jp/>

