

グループ討議	事前課題	特別な持ち物
○	×	×

売上予算必達のマネジメント講座

～毎年予算を必達させて計画的に業績を伸ばす革新的経営手法！～

講座時間

10:00～16:30 (1日間)

講師名

セントイブブル経営 代表取締役 大塚 直義 氏

対象

経営者・後継者、経営幹部の方、経営手法を改善して売上利益を伸ばしたい方

ねらい

- 目標達成するための予算のつくり方とマネジメントの仕方を学びます。
- 中小企業が勝つための戦略の考え方を学びます。
- 社員のやる気を引き出し、成果を上げるための実践的マネジメント手法を身につけます。

講座カリキュラム

1. 企業成長と経営力

- トップアスリートに学ぶ成功の秘訣
- トップアスリートの成功要因を会社経営に応用しよう！

2. 中小企業が勝つための戦略の考え方

- 戦略なくして戦いに勝つことはできない！
- ポーターの基本戦略
- 中小企業の絶対的な強みを活かせ！
- マーケティング戦略は絶対に必要
- モノ発想からコト発想へ転換しろ！

3. “成功経営”、“行き当たりばったり経営”では会社は成長できない

- 会社組織運営に必要なものとは？
- 行き当たりばったりの経営では会社は成長できない
- 経営計画の8つの意義とは？

4. 目標必達のための予算マネジメント

- 予算必達のための月次会議とは？
- 先読み経営をしよう！
- 実績値は過去の“死んだ数字”
- 予算・見込値の管理で予算達成に向けての行動ができる！

5. 成果を生み出す予算のつくり方

- “努力目標の予算”では成果を出せない！
- 裏づけの無い予算は“絵に描いた餅”
- 中小企業が勝つための戦略の考え方とは？
- 社員が成果を出すためのメカニズムとは？
- 社員のやる気を引き出すマネジメントとは？

6. 予算を軸とした経営の仕組みで会社を成長させよう！

- 予算を軸に“儲けるための仕組み”をつくれ！
- 目標達成のための要件とは？
- 経営者・経営幹部に必要な6つの力
- 計画系の仕組みで会社を発展させよう！