

2019（令和元）年8月1日

（協）尼崎工業会 青年経営研究会メンバーの皆様へ

協同組合 尼崎工業会
青年経営研究会
会長 中村誠作
担当副会長 向井康裕

ご案内

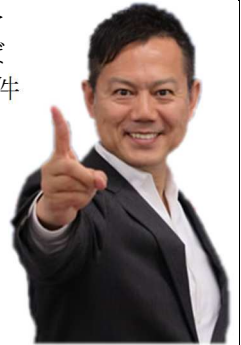
～レッツゴー青研！感謝・絆・創出！～（協）尼崎工業会青年経営研究会9月公開例会

**小さな会社でも利益が増える経営のコツ
～自社が1位になる営業戦略とは！～**

「価格競争に巻き込まれてどうにもならない」、「早期に会社の利益を向上させたいが、何から手をつけたいのか分からない」このような危機感を持っている企業のみなさまへ、どう行動すれば良くなるのかを一気に理解することができるコツを公開します。競争条件の不利な会社が、競争条件の有利な会社と同じやり方をしてはいけません。

下請け町工場でも小さな会社でも、絞り込みの原理原則を理解し取り組めば、まだまだ利益性を高めることができます。本セミナーでは、1位づくり戦略コンサルタントとして活躍中の講師が、自社で1位をつくる営業戦略の原理原則と視点、お客様づくりのポイントを解説致します。また、厳しい競争を切り抜けて業績を伸ばした会社が、自らの体験をお伝えします。

「経営者や従業員の努力が咲き、利益として結果がでる」
そんな企業へと変革するための第一歩を踏み出しましょう！



■日時 2019（令和元）年 9月20日（金） 18時30分～22時30分（予定）

■内容（担当：分科会2 向井副会長グループ）

・第一部 経営者セミナー（18時30分～20時30分・予定）

場所 都ホテル尼崎2階すみれの間（尼崎市昭和通2-7-1 TEL06-6488-7777）

テーマ 『小さな会社でも利益が増える経営のコツ～自社が1位になる営業戦略とは！～』

講師 **佐藤 元相**（さとうもとし）氏 NNA株式会社 代表取締役／1位づくり戦略コンサルタント

講師プロフィール

1962年生まれ。コンサルタントとして1300社以上の指導実績をもつ。

自ら主催する利益が増える仕組みを事例で学ぶ社長のための経営塾「あきない実践道場」には、全国から多くの経営者が参加。その理論を実践し短期間に多くの成功事例を生み出している。

著書には、2018年2月出版の『1回きりのお客様がリピート客に変わる！お客を呼ぶ！すごい仕掛け』をはじめ、『小さな会社☆集客のルール』『小さな会社☆No.1のルール』『あなたのところから買いたい』とお客に言われる小さな会社がある。

・第二部 情報交換会（第一部終了後、移動、開宴～22時30分迄・予定）

場所 「さとし半 尼崎本店」（尼崎市神田北通2-20 TEL06-6411-6839）

ご参考 <http://tabelog.com/hyogo/A2803/A280304/28002595/>

参加費 5,000円（税込、当日集金・お釣りの無いようご準備下さい）

■回答期限 9月6日（金）17時迄 ※申込後9月17日（火）13時以降の第二部キャンセルは実費申し受けます。

■事務局 （協）尼崎工業会（山内）TEL06（6401）1074 Eメール n.yamanouchi@aia-net.or.jp

■青研HP <https://seiken.aia-net.or.jp/>

会員専用頁へのログインは ID: **seiken** パスワード: **reikai**

事務局宛FAX06（6401）1419

（協）尼崎工業会 青年経営研究会 9月（公開）例会（9/20.金）

1. 第一部 経営者セミナー < **ご出席** ・ **ご欠席** （どちらかにO印をつけて下さい） >

2. 第二部 情報交換会 < **ご出席** ・ **ご欠席** （どちらかにO印をつけて下さい） >

お名前

※自社社員やお知り合いの方で参加希望の方は下記通信欄に事業所/役職名/お名前/情報交換会出席をご記入下さい。

なお、講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がありますので、予めご了解下さい。

通信欄

（担当 山内）