

定員 24 名
定員になり次第締切

～ガンバル社長の勝ち残り戦略～

そうか！そんな方法があったのか

- 日時 12月 8日(木)
12月14日(水)
19:00～21:00(開場18:45)

セミナー終了後、名刺交換会を致しますのでご準備お願いします

- 会場 大阪産業創造館
大阪市中央区本町1丁目4-5

会場地図



地下鉄「中央線」堺筋本町駅下車徒歩約5分
地下鉄「堺筋線」堺筋本町駅下車徒歩約5分

- 参加費 3,000円
- 主催 (株)ユニバーサルホールディングス
マネジメントジム事業部

■講師プロフィール■

北野 明信 (きたの あきのぶ) 経営コンサルタント
株式会社ユニバーサルホールディングス 代表取締役
従業員1000名を超える繊維製品製造会社の経営者の息子として生まれ、何不自すること無く育ち、大学卒業後、父親と同じ職業を嫌い保険会社に就職。昔ながらの慣習に拘る大企業の硬直性に問題があると感じ、23歳で独立し代理店ビジネスを始め他の営業マンとは一線を隔した営業手法で業績を伸ばす。26歳の時、親族の裏切りから父親の会社が倒産の危機に陥ったため、債務整理の責任者として入社し10年の歳月をかけ倒産させること無く処理する。この間、人の心の急激な変化に衝撃を受けどん底を味わうも、どのようにすれば他人に頼ることなく、企業を守り伸ばすことが出来るのかを研究し独自の、「天邪鬼マーケティング理論」を完成させる。現在は、金融コンサルティングをはじめ、中小企業の経営に関する相談に応じ、コンサルティングした会社は、400社を超える。

■セミナープログラム■ (抜粋)

第1章、価格競争は追い風だ

- 1、工業的豊が生み出す危機
- 2、お客のいないところで競争するな
- 3、同じ事を繰り返す中小企業
- 4、今の事業はどんどん陳腐化する
- 5、同じ方向を見る失敗

第2章、天邪鬼マーケティング戦略とは

- 1、攻めと守りの両輪を活用する
- 2、マーケットには隙間がいっぱいある
- 3、お客様が勝手に集まってくる5原則
- 4、まねの出来ない事業を創れ
- 5、事業立方体で考える
- 6、天邪鬼マーケティング具体例

第3章、社員を磨くと会社が活性化する

- 1、「幸せ」と「成功」の違いを伝える
- 2、経営者の仕事とは
- 3、仕事とは何かを理解させる方法
- 4、自ら考え行動する社員を創る
- 5、決められたことを確実にこなす従業員とは
- 6、異質なものは活用次第でダイヤモンドに

第4章、身近なところから利益を増やす

- 1、黒字社長の3つの要件
- 2、従業員をプラス思考に変えるコツ
- 3、黒字社長の4つの共通点
- 4、利益を上げる7ステップ
- 5、販売促進11ポイント
- 6、価値とは何か？価値を創り出す方法とは

第5章、人との出会いが事業を救う

- 1、共通のルールが意思の疎通を強化する
- 2、志を同じくする者だから見えるものがある

* お申込み
* お問い合わせ

FAX : 072-278-4322

(ご記入の上このままFAX下さい)

mail : info@aru-aruru43.com

URL : <http://www.aru-aruru43.com>

申込日程

12月 8日

12月14日

どちらかチェックをお願いします

会社名	お名前 (フリガナ)		役職
〒 -	TEL (-)	FAX (-)	E-mail (@)
所在地			
ご同伴者様	会社名 お名前	ご同伴者様	会社名 お名前