

あなたの会社の管理職・リーダーを育てる

管理職・リーダーのための 実践力向上セミナー



職場の成果のカギを握る中堅の管理者・
リーダーに必要なスキルを全8回で高めます
(詳細は裏面参照)

第7回「中堅社員が最低限 知っておくべき財務諸表の知識」

★本セミナーの内容

「財務諸表」の見方がわからない、基本知識を理解したい、数字は苦手だが計数感覚を身につけたい方に「財務の仕組み」をわかりやすく解説いたします。

- ①「財務3表」とは？ ②「損益計算書」の仕組み
- ③「貸借対照表」の仕組み、など

◆日時：2019年2月19日(火)

午後 2:00~4:00

厚木商工会議所3階 302号室

◆講師：NPO厚木診断士の会 日向 雅之

◆お申込み・問い合わせ

厚木商工会議所中小企業相談所

TEL：046-221-2153

(おかけ間違いのないようにお願いします)

第7回セミナー申し込み

..... (FAX :046-222-0607)

【主催】

厚木商工会議所
NPO厚木診断士の会

■対象

・管理職・リーダー
の皆様

■受講料(1回)

会 員：5,000円

非会員：6,000円

当日会場に持参ください

【講師のご紹介】

・中小企業診断士

日向 雅之

・厚木診断士の会会員

★流通・飲食業界を

中心に経営戦略や

事業計画の策定、

経営革新の推進、

社員教育などを通じ

多くの企業のご発展を

支援しています。



事業所名

所在地

住所：

TEL：

参加者名

※ご記入いただきました個人情報、セミナー運営の目的以外に使用致しません

	テーマ	概要	講師
第1回 8月21日 (火) PM2:00 ~4:00	このツールを使おう！ 生き生き社内会議の進め方	◆あなたの会社の会議は、結果のみの会議になっていますか。 生き生き会議に変える基本ツールをぜひお伝えします。 ・振り返り ・アイデアの抽出 ・論理的に具体策を考えるロジックツリーとは	中小企業 診断士 尾又啓介
第2回 9月18日 (火) PM2:00 ~4:00	よくわかる資金繰りと 売掛金管理のノウハウ	◆会社の繁栄を築く、資金繰りと売掛金管理のノウハウを、 お伝えします。 ・「勘定合って、現金不足」の原因をどうやって解決しよう ・品物を売 ・正しい資金繰り管理の方法を学びましょう	中小企業 診断士 原幸雄
第3回 10月16日 (火) PM2:00~ 4:00	会社のための、WEB マーケティング活用術	◆自社ホームページを活用したWEBマーケティングについて、 お話しします。 ・ホームページの目標 ・ホームページの作成 ・成約率[ホームページから問い合わせを受ける方法]を知ろう。 ・SEOについて学ぼう。	中小企業 診断士 安藤昌明
第4回 11月20日 (火) PM2:00 ~4:00	実践！技術・技能継 承の進め方	◆事業を継続していく最も重要なことのひとつに技術・技能の 継承があります。本講座は技術・技能を継承する方法について、 解説し、技術・技能を効率よく進めていく方法を学習する ことを狙いとしています。 ・技術と技能 ・技術・技能継承を進める組織をつくる ・技術・技能継承を進めていく手順とポイント	中小企業 診断士 山田正美
第5回 12月18日 (火) PM2:00 ~4:00	たった4つの質問で雑 談が相談に変わる営 業手法	◆毎月訪問しているお客さまとの会話ただの雑談で終わって いないですか？ ・雑談と相談 ・4つの質問を使えば、お客さまの営業成績が 上がる方法を一緒にやってみましょう。	中小企業 診断士 内山崇行
第6回 平成31年 1月22日 (火) PM2:00 ~4:00	新入社員・中途採用 者受け入れ準備講座 (人材の定着促進)	◆新入社員研修として社会人のマナーや会社のルールを教え ても先輩ができていなければ会社への信頼・期待は失望に変 わります。正社員だけが活躍できる会社をつくるには重要な人材です。 縁あって採用 ・新人受け入れ準備の重要性 ・教え方・育て方 ・指導計画の立て方 ・コミュニケーションの取り方	中小企業 診断士 島崎高偉
第7回 2月19日 (火) PM2:00 ~4:00	中堅社員が最低限 知っておくべき財務 諸表の知識	◆「財務諸表」の知識は千差万別で、仕事に直接関係ないから と苦手意識を持つ人も多いのが実態です。当セミナーでは、 その基本知識を習得します。 ・損益計算書の仕組み →売上高と経費、5つの利益など ・貸借対照表の仕組み →資産と負債と資本、流動と固定な ・損益分岐点売上高とは？ ・財務分析のポイント →成長性、収益性、安全性、生産性 など	中小企業 診断士 日向雅之
第8回 3月19日 (火) PM2:00 ~4:00	成果が出る組織のつ くり方	◆成果が出るチームは、ゆるぎない信頼関係で結ばれていま す。成果の出る組織の作り方を共に学んでいきましょう。 ・話し方・聴き方の技術とは ・信頼関係を築く方法 ・質問/フィードバックの着眼点 ・成果の出るチームを創るゲーム(体験型ビジネスゲーム)	中小企業 診断士 北川晴久