

利益倍増を目指す会社のためのセミナー 儲けられる会社と儲けられない会社の違い

あなたの会社の売上・利益の上がらない理由を知りたくないですか？

多くの企業経営者は、『儲けたい』と思っています。しかし、実際は、「売上がうまく上がらない」「利益が出ない」「資金が足りない」等多くの悩みを抱えています。

しかし、中小企業では、その為の対策がなかなか検討出来ない、実行出来ない事が多いのです。それは、基の原因が掴めていないからなのです。原因が掴めていないという事は、「本当は、組織の問題で売上が下がっているのに、一生懸命、他のマーケティング手段に資金を注いでいる」と言うような事が往々にしておこることになります。これでは、経営資源の少ない企業では致命傷になりかねません。

そこで、「あなたの会社が儲からない（売上、利益が出ない）本当の理由」を探り、その対策を打つ事が必要となります。その「本当の理由」の探り方、その対策を説明して行きます。

これを知れば、あなたの会社の問題点、課題を探る事が出来、それらを改善、解決して、儲かる会社になる対策が打てるようになるのです。ぜひ、今後成長して行きたい経営者様に聞いてもらいたいです。

【ゲスト講師】経営コンサルタント **平野 貴之氏**（ひらの・たかゆき）

新卒で入社し3年勤めた会社が倒産。その後、4社で株式公開準備担当者、責任者を歴任する。財務面の支援及び株式公開用書類作成にとどまらず、成長組織での経営改善、組織再編、戦略立案、マーケティング、人材育成等を手掛ける。その結果、内2社は株式公開（大証へラクレス上場、グリーンシート公開）を果たす。このように従業員として倒産と株式公開両方を経験すると言う波乱万丈のビジネス経験をする。それらの経験を活かして、現在は、儲かる会社の仕組み作り（具体的には、事業再生（倒産回避）及び成長企業支援（株式公開支援含む））のプロデュース・コンサルティングを行う。



☆儲かる会社の仕組みとは？（平野式ピラミッド経営論）

☆戦国武将、織田信長は何を考えていたか？

☆これが儲かる会社と儲からない会社の違いだ。

☆間違えてはいけない！中小企業のための『経営3つの視点』とは？

☆中小企業の事例にみる儲かる会社へのターニングポイント

☆中小企業のためのツール（ブログ、ツイッター、チラシ Facebook 等）の使い方

☆儲かる会社の仕組みの創り方 HOW TO

日時

平成23年3月26日（土）

13:30～16:30

場所

鈴鹿メディアパーク Suzuka Voice Hall

受講料

3,675円（初めて参加する方は無料）

FAX 送信先 059-388-3616

社会保険労務士法人 ナデック 宛

貴社名			
住所			
参加者①		参加者②	
TEL		FAX	
E-mail			

※このFAXは公開された企業情報を元にお送りしています。今後はこのような案内がご不要の方は、大変お手数ですが、下記欄にFAX番号をご記入の上、この用紙をFAXにてご返信お願いいたします。□FAX不要→削除FAX番号をご記入ください。（ ）