

新時代を生き抜く潰れない会社を作るために、

先が見えない今、

経営に求められている本質を、

二条彪がバシッと答えます！

参加費
10,000円
(全5回分)

- ・商いの本質を押さえておきたい！
- ・部下をやる気にさせるモチベーションアップ術を学びたい！

経営者の仲間づくりにも、おススメです！

若手経営者サポートセミナー ～経営者の心構え 醸成コース～

講師 にじょう たけし
二条 彪 氏

〔・(株)国際後継者フォーラム 代表取締役 ・中小企業診断士
・産業カウンセラー ・キャリアデベロップメントアドバイザー〕

23歳で婦人服専門店チェーンを継ぎ、16年間におよぐ二代目経営者経験、およびアパレルメーカーの起業経験を持つ。2000年に会社を整理。その経験をベースに、コンサルタント会社を立ち上げる。

現在、コンサルティング・講演・セミナー・執筆等、新進気鋭のコンサルタントとして、幅広く活躍中。特に、二代目経験者だからこそ語れる後継者向け講演・セミナーに定評がある。

経営支援だけでなく、二代目・後継者教育、起業家教育、後継者・幹部社員の人材紹介なども行なう。経営全体を俯瞰し処方箋が書ける異能のコンサルタントである。



「株式会社 国際後継者フォーラム」 <https://www.koukeisha.jp/>



会場

台東区役所 10階会議室 (台東区東上野 4-5-6)

スケジュール

全5回

第1回	11月24日	新時代を生き抜く潰れない会社を作るために！ コロナ禍でも揺るがない経営者の必須条件を知る	
第2回	12月15日	新時代を生き抜く潰れない会社を作るために！ アイデアを生み出す道具を知る	その1
第3回	1月12日	新時代を生き抜く潰れない会社を作るために！ アイデアを生み出す道具を知る	その2
第4回	2月 2日	新時代を生き抜く潰れない会社を作るために！ 売れる仕組みの見直し方を知る	その1
第5回	2月24日	新時代を生き抜く潰れない会社を作るために！ 売れる仕組みの見直し方を知る	その2

申込方法

裏面「受講申込書」をご記入の上、下記申し込み・問合せ先にご提出下さい。

申し込み・問合せ

(公財)台東区産業振興事業団 企業・人材育成担当

TEL 5829-4124 / FAX 5829-4127

E-mail: keiei@taito-sangyo.jp HP: <https://www.taito-sangyo.jp>

〒111-0056 台東区小島 2-9-18 台東区中小企業振興センター



若手経営者 サポートセミナー

～経営者の心構え 醸成コース～

	日程	時間	内容
1	11/24(火)	19:00～ 21:00	新時代を生き抜く潰れない会社を作るために！ コロナ禍でも揺るがない経営者の必須条件を知る ・コロナ禍でもびくともしない会社に共通していること ・最悪のシナリオから学ぶ経営者の条件 ・経営者に求められる6つの力 ・潰れない会社を作り、時代を切り拓く経営者に求められること
2	12/15(火)	19:00～ 21:00	新時代を生き抜く潰れない会社を作るために！ アイデアを生み出す道具を知る その1 ・アイデア出しは自己理解から ・アイデアを探す道具 ・自分と向き合わなければアイデアは出ない ・アイデアを膨らます道具
3	1/12(火)	19:00～ 21:00	新時代を生き抜く潰れない会社を作るために！ アイデアを生み出す道具を知る その2 ・新しいことを生み出す道具 ・アイデアを発展させる道具 ・逆張り発想法とは？ ・アイデアをまとめる道具
4	2/2(火)	19:00～ 21:00	新時代を生き抜く潰れない会社を作るために！ 売れる仕組みの見直し方を知る その1 ・目に見えない価値をさらに深掘りする ・マーケティングミックスを見直す ・顧客と接する「タッチポイント」を改善する！ ・ブランドを作り上げるために必要なこと
5	2/24(水)	18:45～ 20:45	新時代を生き抜く潰れない会社を作るために！ 売れる仕組みの見直し方を知る その2 ・どんなに時代が変わっても顧客に約束していることは何か？ ・顧客にどのような自己変革を提供しているか？ ・これからの時代にベネフィットが向かう先はどこか？ ・有事には平時のあり方が問われる！

◎参加費 10,000 円は、第 1 回(第 1 回欠席の方は初めて出席された日)にお支払いいただきます。

受講申込書

(ふりがな) 会社名			所在地 (※1)	(〒 -)		
業務内容 (「〇〇の製造」のように記入)			TEL			
			Eメール			
(ふりがな) 参加者名	年代	①～20代 ②30代 ③40代 ④50代～	役職		主な業務	
セミナー参加の動機						
セミナーを知ったきっかけ	①当事業団のセミナー受講歴がある。 ②事業団の助成制度や商工相談を利用した。 ③知人の紹介 ④事業団 HP ⑤広報たいとう ⑥チラシ(配置場所) ⑦その他()					

※今後、若手経営者サポートセミナーについてのお知らせは、上記に記入していただいたご連絡先にお送りします。不都合のある方(個人として申し込みしているので、会社宛に連絡を送られたくない等)は、連絡可能なご連絡先をご記入ください。

※本書に記載いただいた情報は当セミナーの運営管理に利用するほか、主催団体の各種情報提供のために利用することがあります。

※定員に達した場合のみ、お電話にてご連絡申し上げます。それ以外の場合は、セミナー開始が近づきましたら、「開講のお知らせ」をお送りします。