

収益力 経営

向上 塾

各日講義

18:00 ~ 21:00

今こそ収益力向上に取り組もう！

11/1 **金**

11/8 **金**

11/15 **金**

11/22 **金**

11/29 **金**



カリキュラム

「効果的にヒトを増やす方法」

8種類の手法を駆使した戦略的人材採用手法を学ぶ

「DXによる省力化・業務改善」

デジタル技術を使った業務課題の解決方法を学ぶ

「売上拡大による収益力アップ」

客数を増やす集客手法や買上点数の向上施策を学ぶ

「値上げ・価格戦略による収益力アップ」

価格転嫁の重要性と値上げシミュレーションを学ぶ

「値上げせずに収益力アップ」

コスト削減や業務効率化による収益力アップを学ぶ

実施場所 富津市商工会

定員 20名（先着順）

受講料 無料

受講対象者 富津市内に事業所がある
経営者・役員・後継者等

申込締切日 10月25日（金）

お申し込み・お問い合わせ

富津市商工会

TEL：0439-87-7071

FAX：0439-87-4685

富津市商工会 収益力向上経営塾 カリキュラム

日程	講師	テーマ
第1回 11月1日(金) 18:00~21:00	中小企業診断士 江口 光司	効果的にヒトを増やす方法 ・戦略的な採用の進め方 ・8種類の採用手法を解説 ・離職を減らす！従業員定着のコツ ・採用&雇用において注意すべき法令 ・採用→育成サイクルを企業の成長につなげる
第2回 11月8日(金) 18:00~21:00	中小企業診断士 香川 大輔	DXによる省力化・業務改善 ・進化するデジタル経済と中小企業に求められるDX ・IT技術の基礎知識 ・あるべき姿の検討と業務課題の抽出 ・Webマーケティングの基礎知識 ・SNSを使った売上向上
第3回 11月15日(金) 18:00~21:00	中小企業診断士 梅林 行一	売上拡大による収益力アップのコツ ・売上拡大を「客数」「客単価」に分けて考える ・情報発信強化による「新規客」集客施策 ・リピート対策による「既存客」の来店頻度向上施策 ・もう一点お買い上げ頂くことによる「買上点数」向上施策
第4回 11月22日(金) 18:00~21:00	中小企業診断士 川村 浩司	値上げ・価格戦略による収益力アップ ・物価高における様々な影響と価格転嫁 ・価格転嫁はなぜ重要なのか？ ・利益意識の大事さ / 価格の心理学 ・低価格では生き残れない ・値上げのシミュレーション
第5回 11月29日(金) 18:00~21:00	中小企業診断士 石井 伸暁	値上げせずに収益力アップ ・コストの種類と削減の着眼点 ・コスト削減の進め方 ・短期・長期のコスト削減策 ・業務効率化によるコスト改善 ・アクションプランの策定

※本申込書にご記入いただいた個人情報は、本経営塾における事業以外の目的には使用しません。

ふりがな			
会社名			
ふりがな			
受講生名			
受講生年代	<input type="checkbox"/> ~29歳	<input type="checkbox"/> 30~39歳	<input type="checkbox"/> 40~49歳 <input type="checkbox"/> 50歳~
	性別	男・女	
会社住所	〒		
会社電話番号			
E-mail			
参加申し込み回	第1回・第2回・第3回・第4回・第5回		

お申込み

富津市商工会

FAX:0439-87-4685