

財務・販売(営業)分野の研修

■ 財務

財務状況の把握で自社経営を“見える化”

財務状況は、自社の内部環境を把握する上で最も基礎的な指標であり、企業意思決定に大きく関わります。

研修受講のすすめ

- 「決算書が読めない!」を解消し、財務状況を把握したい方へ…… 「8 財務分析の考え方・進め方」

■ 営業

“売れない時代に売る”営業力と新規顧客開拓

厳しい経営環境だからこそ、市場や顧客のニーズにマッチした営業・新規顧客開拓が問われています。

研修受講のすすめ

- “売れる”営業マンになりたい方へ…… 「9 営業に自信と勇気が湧くセミナー(BtoC)」
- 新規顧客開拓や新規市場開拓分野の営業人材を育てたい方へ…… 「10 成果を出す新規顧客開拓(BtoB)」



第一線営業担当者のための営業力強化講座

8 財務分析の考え方・進め方

ねらい

企業経営において、貸借対照表や損益計算書、キャッシュフロー計算表等の数値を分析し、その数値が何を意味しているかを理解することは、経営者・管理者にとって非常に大切になります。

本研修では、事例企業の財務状況分析など、実践的な演習を交えながら「決算書が読めない!」を解消し、自社の財務状況を把握することを目的とします。

対象者 **総務・経理・経営管理に携わる方**

開催日時 **9月11日(水)、12日(木) [2日間] 9:30~16:30**

講座内容

- 1 決算書が読めない!を解消する(1) ●会計がわからない理由 ●決算書の読み方
- 2 決算書が読めない!を解消する(2) ●決算書から安全性を読み解く
- 3 決算書が読めない!を解消する(3) ●決算書から収益性と効率性を読み解く
- 4 実践演習(1)(2) ●ケーススタディ(事例企業の財務状況を分析)
- 5 財務とキャッシュフロー ●キャッシュフロー計算書の読み方 ●決算書とキャッシュの関係
- 6 ケーススタディ発表 ●事例企業のグループコンサル発表

開催場所 **富山県中小企業研修センター**(富山市赤江町1-7)

受講料 **9,600円**(消費税込み) 定員 **30名**

申込締切日 **8月29日(木)まで** 受講料納入期限 **9月5日(木)**

コースの特色

- 自社の経営実態を正確に把握するために、決算書を読み、財務状況を把握する力を付けます。
- 基本的な財務分析の手法を通じて「計数管理のポイント」について学び、決算書が読めない!を解消します。

講師 **長瀬 あさみ 氏**

[合同会社リレーションサポート 代表 財務戦略パートナー/会計実務士]



プロフィール

会計事務所、大企業、中小企業での会計実務や簿記講師の経験を通じ、実践的企業会計を体得。2015年独立。お金の流れが見えない経営者に資金繰りの安定を届けるパートナー型コンサルタントとして活躍。月次決算検討会、経営幹部ミーティング支援、資金繰り表作成、部門別会計導入などを通して経営者に的確な業績情報を届けられる社内環境づくりと業績向上をサポート。

9 営業に自信と勇気が湧くセミナー (BtoC) (旧 第一線営業担当者のための営業力強化講座)

ねらい

営業が売らなければ、商品やサービスの開発・製造や物流に携わった人、そして経理・総務・人事など間接的に関わったすべての人の労力とお金がムダになります。営業はそれくらい重要な「最終ランナー」です。

しかし、多くの営業は苦手意識・不安を抱えたまま仕事をしています。今回は、体感ワークを通して、その苦手意識・不安を払拭し、自信と勇気が湧くための具体的な方法を伝授します。

対象者 顧客への営業活動に携わる方 (BtoC)

開催日時 9月25日(水)、26日(木) [2日間] 9:30~16:30

講座内容

- | | |
|--------------------|--------------------------|
| ① 今までの自分の営業を振り返る | ② 高いモチベーションを維持する |
| ③ セルフィメージをコントロールする | ④ ヤル気を科学的に分析する |
| ⑤ 営業のメンタルブロックを解除する | ⑥ 営業の苦手意識を払拭し、トップ営業を目指す! |
| ⑦ 営業交渉の実践講座 | ⑧ あなたの明日からの具体的な行動 |

長期コースと合同開催

開催場所 富山県中小企業研修センター (富山市赤江町1-7)

受講料 9,600円 (消費税込み) 定員 30名

申込締切日 9月12日(木)まで 受講料納入期限 9月19日(木)

コースの特色

- 自分の強みを発見し、自分に対して自信が持てるようになります。
- モチベーションを上げる方法が学べます。
- 苦手意識のメンタルブロックの解除ができるようになります。

講師

和田 勉氏

[株式会社セルフ・イングループ 代表取締役]



プロフィール

大学卒業後、大手製菓メーカーで営業を担当し、好成績を上げて会社に貢献。その後、総合化学メーカーに転職し、全国営業統括と社内営業研修を任される。2013年に同社を退職し、教育研修会社の(株)セルフ・イングループを設立。モチベーションアップ、プレゼンテーション、営業スキルアップ、組織の活性化などが得意分野。

10 成果を出す新規顧客開拓 (BtoB) (旧「使える」マーケティング戦略とは!)

ねらい

今日の経済環境において一定の売上高を確保していくためには、新規顧客へも積極的にアプローチして商談成立を実現していかなければなりません。本研修では、その“新規顧客開拓”で成果を上げるために工夫された営業手法を学び、これを戦略的に組織で実現するためのステップを理解した上で、自社用の戦略的営業ツールを検討、作成していただきます。

対象者 法人顧客に向けた営業部門の管理者・リーダー・営業社員

開催日時 10月2日(水)、3日(木) [2日間] 9:30~16:30

講座内容

- ① 顧客から選ばれるための仕組みとは
- ② ステージ別顧客への対応の仕方
- ③ 新規顧客との商談成立を実現するためのツール
- ④ 自社の営業ツール検討と作成

長期コースと合同開催

開催場所 富山県中小企業研修センター (富山市赤江町1-7)

受講料 9,800円 (消費税込み) 定員 30名

申込締切日 9月19日(木)まで 受講料納入期限 9月26日(木)

コースの特色

- 顧客から選ばれるための仕組みを学びます。
- ステージ別顧客への対応の違いを学びます。
- 新規顧客開拓のための自社用営業ツールを検討、作成しお持ち帰り頂きます。

講師

吉見 範一氏

[日本営業ツール研究所 代表]



プロフィール

神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て書籍・教材販売会社に入社。その後、電器部品メーカーや大手通信会社での営業を経て現在は35年間の実務経験から得た営業力に頼らない販売戦略の構築など、経営者や企業の強みを引出し「小さな会社の販売戦略」を設計する専門家として活動中。