

財務、営業・マーケティング分野の研修

財務状況の把握で自社経営を“見える化”
売れない時代に売る“営業力と新規顧客開拓”

コースNo.

9 財務分析の考え方・進め方

開催日 9月1日(火)・2日(水) [2日間] 各日9:30~16:30

対象者 総務・経理・経営管理に携わる方

定員 30名 受講料 13,200円(税込)

申込締切日 8月17日(月)まで

受講料納入期限 8月31日(金)

ねらい

本研修では、事例企業の財務データから課題と問題点を抽出し、健全な財務体質への改善策について、グループ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。

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 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
- 5 実践演習 ●ケーススタディ(事例企業の財務状況を分析) ●事例企業のグループコンサル発表

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/経理実務士]



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。

コースNo.

10 成果を出す新規顧客開拓

開催日 10月6日(火)・7日(水) [2日間] 各日9:30~16:30

対象者 営業部門の管理者・新任管理者・リーダー

定員 30名 受講料 13,200円(税込)

申込締切日 9月18日(金)まで

受講料納入期限 10月5日(日)

ねらい

本研修では、“新規顧客開拓”で成果をあ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。

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

講師

吉見 範一 氏

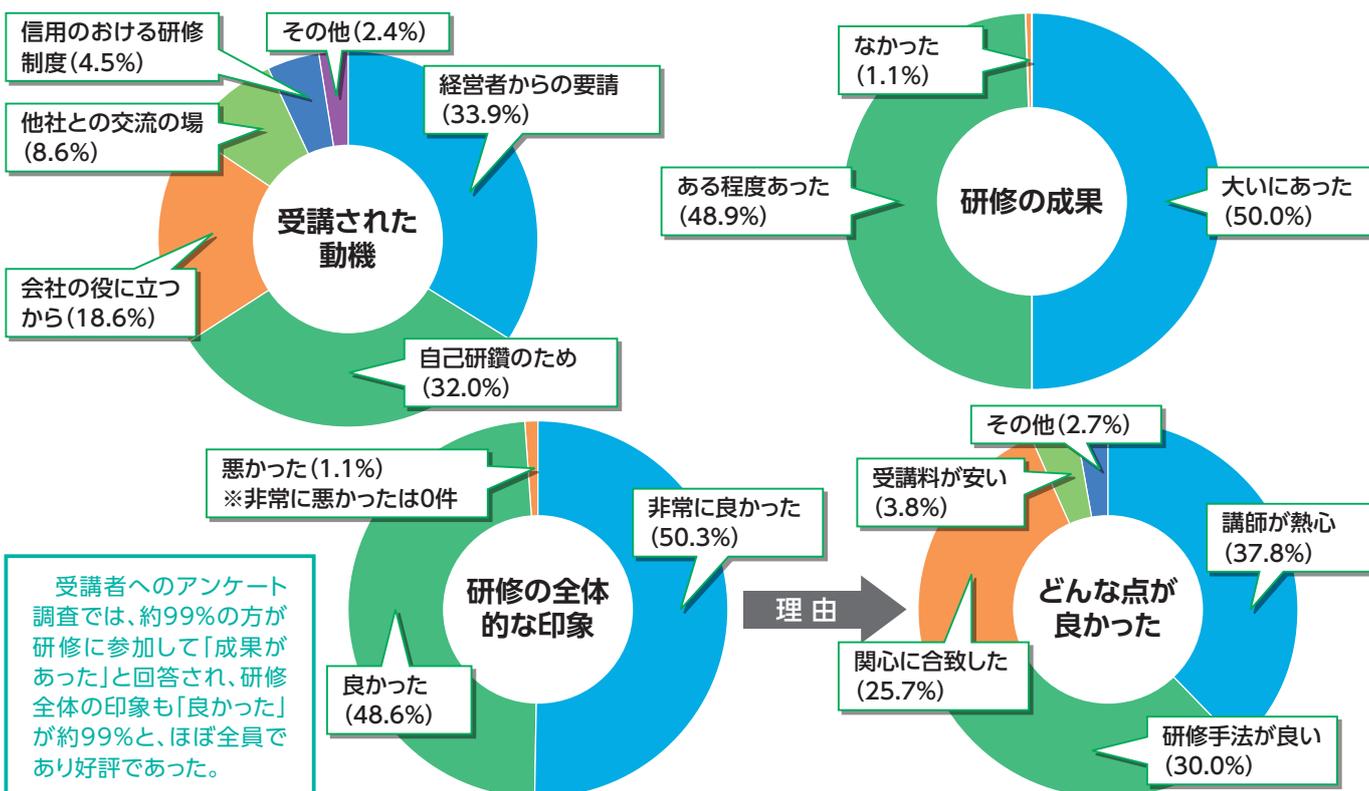
[日本営業ツール研究所 代表]



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。

受講者へのアンケートから (2019年度:受講者219名)



2020年度 各コース共通 《受講申込書》 ホームページからお申し込みいただけます。

送信先 FAX(076)433-8031 富山県商工会連合会 行

フリガナ					
企業名					
所在地	〒 -				
資本金	千円	従業員数	人		
事業内容					
TEL	() -	FAX	() -		
派遣担当	フリガナ	所属部課名			
	氏名	役職名			
	連絡先	E-mailアドレスまたは携帯電話番号			
コースNo. (複数可)	受講者名	フリガナ	性別	年齢	所属・役職名
			男・女		

※ 下記の講座一覧から申し込みされる講座の「コースNo.」番号(複数可)と受講者名等をご記入ください。

● 行が足りない場合は、この申込書をコピーしてご記入下さい。

■ 個人情報の取り扱いについて:受講申込書でご提供いただいた個人情報は、上記講座の参加に関する事務手続きのみに使用し、当方の個人情報保護方針に基づき、安全かつ厳正に管理いたします。

新型コロナウイルス感染拡大防止のため、コースNo.①の長期コースは中止、短期コースの②と③は延期しての開催となります。

コースNo.	講座名	開催日数	定員	締切日	受講料 (税込)
②	女性リーダーのためのステップアップセミナー <input type="text" value="開催日変更"/>	2日間	40名	10/26(月)	13,200円
③	人とチームが成長する対話力を高める <input type="text" value="開催日変更"/>	2日間	30名	11/2(月)	13,200円
④	若手社員働き方改革セミナー ～目標管理とタイムマネジメント～	2日間	30名	6/22(月)	13,200円
⑤	やる気を引き出すリーダーシップ	3日間	40名	9/7(月)	19,800円
⑥	原価管理とコストダウンの進め方	3日間	30名	8/24(月)	19,800円
⑦	生産現場改善の進め方	3日間	30名	9/28(月)	19,800円
⑧	品質管理の考え方・進め方	3日間	30名	10/12(月)	19,800円
⑨	財務分析の考え方・進め方	2日間	30名	8/17(月)	13,200円
⑩	成果を出す新規顧客開拓	2日間	30名	9/18(金)	13,200円