

400社での業績向上の実績を持つ経営の達人が登場!!

# 不況期の業績向上講座

～ 京都大学での実践的研究成果とその実績を一挙大公開! ～



不況とは、社長のあなたに变革を迫り、“ここで勉強をしろ”というサインです。  
「不況だから売れない・・・！」 → これは自己变革から逃げる言い訳です。

**社長とは、社員やお客の“人をマネジメントする職人”です。**

その職人技を勉強せずに社長をしているので、苦勞するのです。

今回、心理学を使った“人の心をマネジメントする手法”や、

お客の心をつかむ営業の構造改革設計法など、

会社とあなた自身の变革法を伝授します。

「あなたならどうする？」のコーナーで明日役立つ実学が身につきます。“経営ノウハウでの産学連携”のエキスパート**児玉充晴先生**  
(京都大学COE特任教授・中部大学教授・東京農工大学客員教授)が6回の講座を通じて直接あなたにそのノウハウをお伝えします。

- 日 程** 10月14日(水) 不況の構造と情報化時代の企業改革の進め方  
11月12日(木) 人を活用する心理学【1】(男女の心理学、上司と部下の心理学)  
11月25日(水) 人を活用する心理学【2】(心理学の職場への適用法、コミュニケーション法)  
12月 9日(水) 営業改革と、明日から業績向上に寄与する営業心理学  
12月22日(火) お客に情報を伝える手法とパンフの見直し  
1月13日(水) 課題解決に向けた今後の企業改革の進め方の実際

**時 間** 18:30～21:00

**場 所** 京田辺市商工会館 3階

**参加費無料!**

**対 象** 経営者・後継者・女性経営者及び営業担当者 全6回必ず出席し、毎回出される課題を提出できる方。

**締めきり** 10月5日(月) 締めきり (10社を超える場合は個別面接を実施させていただきます)

**問い合わせ** 山城区域商工会広域連携協議会(ビジネスサポートセンター) TEL: 0774-68-1120

**主 催** 京都府商工会連合会 地域力連携拠点事業

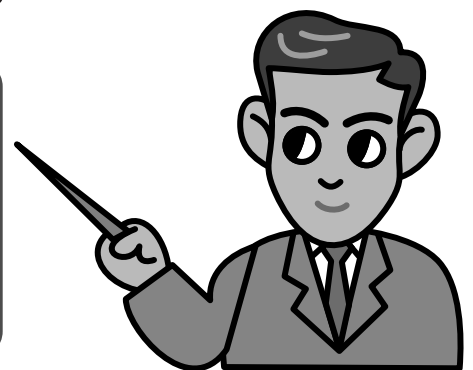
## 不況期の業績向上講座 参加の条件

1. 社長もしくは後継者と社内变革の中核人物が出席できること
2. 営業組織があり变革の必要性を感じていること
3. 社内变革を推進するスタッフがいること
4. 自己改革や会社の变革で自社の運命を切り開いていくという意欲をお持ちのこと

業種は問いません **これ一番重視!!**

「聞いてためになった・・・」で終わる  
研修にしないために

自分の中にある現状維持  
メカニズムをなだめて、  
少しずつ実行すること。  
全日程無遅刻・無欠席で臨むこと。  
まずこの2点を守ってください。  
それだけで変わります。



400社での業績向上の実績を持つ経営の達人が登場!! 不況期の業績向上講座

TEL: 0774-68-1120 FAX: 0774-62-6677

企業名	事業主	住所	〒			
電話	FAX	E-mail				
従業員数	人	創業	年	業種	商工会	会員・非会員
参加者氏名(役職)	様( )			様( )		

※本申込書にご記入頂いた個人情報は、本セミナーの実施、運営のために利用する他、主催者団体に関する各種情報提供等の目的にのみ使用致します。