



講師:折原 浩 氏
(株)ディセンター 代表取締役

【講師プロフィール】

大学卒業後、流通業において商品開発と店舗販売を学び、流通業など数社の経営に携わる。平成14年に株式会社ディセンターを設立し、代表取締役就任。中小企業を中心に、様々な業種へコンサルティングサービスを展開。自ら、製造業など合計4社を経営、現場での実践経営経験をコンサルティングに反映させている。「経営者感覚」を大切にしつつ、理論に基づいた、わかりやすく、中小企業でも今すぐ使える「実践指導」を信条としている。

発想法で売れる商品としくみをつくる！

中小企業のための 儲ける力養成講座

日々刻々と変化する経営環境を生き抜き事業拡大を図るためには柔軟な発想力が不可欠です。

アイデアは特別な才能が必要なものではなく、努力しアイデアを出す方法を知れば誰でも引き出すことができます。

考えられる全てのアイデアを出し、それらを検証し、よりよいアイデアを生み出す方法をこの機会にマスターしませんか？1度身につければ応用の効く能力です。

ポイントをぎゅっと詰め込んだ2日間の集中講座かならずや貴社のこれからの役立つ儲ける力養成のヒントが見つかります。

次のような方必見！

- 経営戦略を抜本的に見直したい
- 新商品・新サービスを生み出したい
- 新商品・新サービスの効果的な売り出し方を検討したい



セミナースケジュール

1日目(12/12)

成功企業の7つの法則

- ・どういう企業が成功しているのか？
- ・事例と統計データから中小企業のあるべき姿を考えよう
- ・エクセレントカンパニーの特徴 7つの法則 ・100のチェックリストで自社をチェック

自社の考えを「見える化」する

- ・戦略の考え方とステップ ・イノベーションシートで戦略を「見える化」する

2日目(12/13)

革新的ビジネスコスの見つけ方

- ・決定的な付加価値、差別化の作り方 ・発想法の7つの切り口
- 「売れ続けるしくみ」を作るために何をすべきか**
- ・今、多くのマーケティングが間違っていて教えられている
- ・お客様を知る者がビジネスの勝者だ ・数多くの販売促進技を知ろう「販促決技108」

※状況によって内容・順番が一部変更になる場合があります

日時:平成25年 **12月12日(木)**、**13日(金)** 10:00~16:00

会場: **八重洲博多ビル会議室6**(福岡市博多区博多駅東2丁目18番30号)

参加費:5,000円(テキスト4冊とワークシート代込み)

申込:裏面申込用紙にご記入後、FAXにてお申込みください。



【お問い合わせ先】福岡県中小企業団体中央会 企業支援室(担当:小原、内田)

TEL:092-622-8780 FAX:092-622-6884

福岡市博多区吉塚本町9番15号 福岡県中小企業振興センター9F

〈講師著作一例〉



本紙に必要事項をご記入後、
FAX: 092-622-6884 (企業支援室) 宛てにお申し込み下さい

発想法で売れる商品としくみをつくる！

中小企業のための儲ける力

養成講座：参加申込書

- ・日時：平成25年12月12日(木)13日(金)
10:00～16:00
- ・会場：八重洲博多ビル会議室6
(福岡市博多区博多駅東2丁目18番30号)
- ・主催：福岡県中小企業団体中央会
福岡地区中小企業団体連合会
- ・お問い合わせ先：企業支援室 小原・内田
TEL 092-622-8780



※お申込み受付後、決定通知をFAXにて送信いたしますので、
 当日セミナー会場にてお渡しください。

----- 切り取らずにそのままFAX(092-622-6884)にてお申し込み下さい ----- HP

会社(団体)名			
所在地	〒		
電話		FAX	
業種			
参加者	部署・役職		
	お名前		
参加者	e-mail		
	部署・役職		
参加者	お名前		
	e-mail		
参加者	部署・役職		
	お名前		
参加者	e-mail		