

若手経営者・後継者・経営幹部向け

だいしんオーナーズクラブ経営塾 受講のご案内

だいしんオーナーズクラブ経営塾

若手経営者・後継者向け 経営を体系的に学ぶ実践講座！

本塾は、次世代を担う志高き、若手経営者・後継者・経営幹部の皆様をご支援することを目的に開催します。経営コンサルティング企業の㈱タナベ経営とタイアップし、不透明な時代だからこそ必要な経営の基本、時代を生き抜く先見性を体系的に学習し、次世代リーダーとして必要なスキルと自信を修得していただきます。また、研修会の開催のみならず、実務で使える各種情報の提供を加え、総合的にご支援させていただきます。若手・後継経営者、経営幹部の皆様の積極的なご参加をお待ちしております。

実習スケジュール (案)	
18:00~19:00 (60分)	講 義
19:00~19:40 (40分)	実 習
19:40~20:00 (20分)	まとめ
20:00 ~	個別相談 (要予約)

だいしんオーナーズクラブ経営塾のポイント

- Point 1: 実務に直結した勉強会を開催**
ケーススタディ、事例を多く含めた勉強会を展開
- Point 2: 定期的な情報サービスのご提供**
情報誌・FAXによる経営情報を毎月配信
- Point 3: 個別対応の経営相談**
勉強会前後に開催いたします。



勉強会

経営の基本を体系的に学ぶことを第一目的として、タナベコンサルタントによる経営の現場から事例を踏まえたより具体的な活きた経営ノウハウをご提供いたします。また会員同士の交流会なども開催し会員相互の情報交換もしていただきます。

2年間をワンクールとし、12回開催いたします。
(年6回×2年)



異業種交流

「同じ志の仲間との出会い」
交流会、グループワークを通じ人脈づくりの場を提供します。



個別経営アドバイス

受講生がお持ちの経営諸問題をコンサルタントが個別に相談をお受けいたします。

※勉強会開催時の前後に開催します
※事前のお申込が必要となります。



経営情報誌(コンサルタントアイ)

実務に直結した実践情報誌。トップコンサルタントが明かす今月の指針。コンサルタント執筆の実践ノウハウを提供いたします。

毎月2回受講者様へタナベ経営発行の経営情報誌を直接ご送付いたします。



FAXレポート

コンサルタント企業として50年の臨床事例データの中から生まれた法則をB4サイズ1枚にまとめたりレポート。

・受講期間中に毎月3回(5・15・25日)に直接FAXにてお届けいたします。



<企画・実施>

- 社 名 : 株式会社タナベ経営
TANABE MANAGEMENT CONSULTING Co., Ltd.
- 創 業 : 1957年10月16日
- 設 立 : 1963年4月1日
- 資本金 : 17億7,200万円
- 社 員 : 297名
- 株式店頭登録 : 1993年10月

1957年の創業以来培ってきた、豊富な実績と経営ノウハウ。タナベ経営は経営を熟知した総合コンサルタント会社です。実践的な経営指導と総合力で、企業の成長の壁を打ち破り、着実なる発展を力強くサポートします。



経営に必要な財務力
強化のノウハウを体得する
勉強会の開催！

異業種から経営の
ヒントを学ぶ！
会員交流充実

実践に役立つコンサルタント
書き下ろしの
経営情報
をご提供！

経営のバランス感覚を修得するために体系的に学ぶ実践研修会を全12回開催！
テーマ別に原理原則や事例を中心に、教科書にはない生きた経営を学びます

	回	開催日	テーマ	内容
1年目	1	平成23年11月	『今、経営者が行うべきこと』	(1)現在の経済環境 (2)伸びているマーケット (3)経営者が行うべきことは
	2	平成24年1月	『数字に強くなれ！ 決算書をシンプルに診る』	(1)経営者に必要な数字 (2)財務諸表とは (3)P/L、B/Sの徹底理解
	3	3月	『これがわかれば会社は伸びる <経営分析の活用方法>』	(1)入門編の復習 (2)自社の現状を数字で把握する (3)実習
	4	5月	『売れない時代の売れる営業戦略』	(1)中小企業の営業戦略とは (2)商品・サービスの差別化 (3)効率的な営業活動
	5	7月	業績向上のマネジメント	(1)方針管理 (2)先行管理、業績管理 (3)他社に学べ
	6	9月	『ゲスト講演会』	企業経営に携わるゲスト講師をお招きし、成功事例などのご講演
2年目	7	11月	『企業成長の壁を把握する』	(1)現状認識に必要な4つの眼 (2)マネジメントの本質と壁を理解する 【実習】自社の強み分析、弱み分析
	8	平成25年1月	『儲けの仕組みを理解する <会社の数字 復習編>』	(1)基本編の復習 (2)経営分析の手法と習得 (3)分析結果の活かし方 【実習】経営分析による他社の評価
	9	3月	『儲けの仕組みを理解する② <会社の数字 応用編>』	(1)損益分岐点分析 (2)キャッシュフローとは (3)キャッシュフロー経営を目指す 【実習】先行資金繰り表の作成
	10	5月	『わが社の経営体質総点検』	(1)企業を取り巻く環境 (2)勝ち組企業の条件 (3)経営体質総点検のすすめ方 【実習】会社が抱える悩みとは？
	11	7月	『体質改善の突破口と計画づくり』	(1)戦略発想とは (2)突破口作戦 (3)経営革新のすすめ方 【実習】自社の進むべき方向性とは
	12	9月	『“価値組”への中期ビジョンの策定法』	(1)中期ビジョンの必要性 (2)定性ビジョンと定量ビジョン (3)ビジョン達成のためのノウハウ

※テーマ・内容は変更する場合がございますので、ご了承ください。

所要時間: 2時間

実施要領	
対象者	若手・後継経営者、経営幹部の皆様 (年齢:45歳まで)
期間	平成23年11月～平成25年10月 (全12回の研修を開催致します)
会場	大阪信用金庫 本店会議室
定員	50名
受講料	2年:105,000円(税込み)

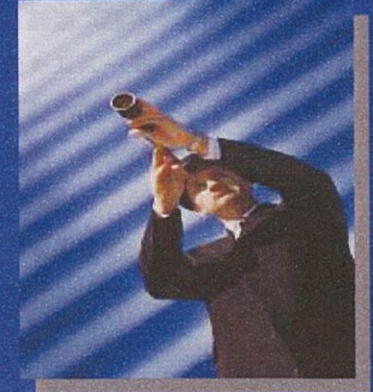
お申込要領	
申込方法	下記受講申込書にご記入のうえ、事務局宛FAXにてお申込下さい。 (送付状は必要ありません)
申込締切	平成23年11月11日
受講料の支払方法	受講申込受付後、ご請求書をお送りしますので到着次第指定口座にお振り込み下さい。恐縮ですが振込手数料は貴社でご負担願います。 ※ご欠席の日程がございましたも、受講料の一部返却はいたしかねますので予めご了承下さい。
お問合せお申込先	〒543-8666 大阪市天王寺区上本町8-9-14 だいしんオーナーズクラブ経営塾 事務局 TEL.06-6775-6599 FAX. 06-6772-0485

募集のご案内

志高き若手経営者・後継者・幹部向け

第2期だいしんオーナーズクラブ経営塾

～経営プロフェッショナルスキルを磨く実践講座～



(切り取らずにこのページをFAXしてください)

だいしんオーナーズクラブ 経営塾 事務局 行き
(FAX:06-6772-0485)

コピーしてお使い下さい

大阪信用金庫『だいしんオーナーズクラブ経営塾』受講申込書

『だいしんオーナーズクラブ 経営塾』の受講を申し込みます。
なお、以下に掲載の情報を、各種経営情報の提供を受けるためタナベ経営に提供する事に同意します。

フリガナ				所属・役職名		
お名前				業種	年齢	
貴社名				お取引店	支店	
ご住所	〒 _____					
ご連絡先	_____					
	TEL				FAX	
	E-mail:	_____@_____				

<留意事項>

※定員に達した場合は、受付を終了させていただきます。
※受講料については、一括で頂戴致します。途中、ご欠席の日程がございましたも一部返却は致しかねます。
※受講期間中に提供する情報の著作権は、タナベ経営に帰属しており第三者への提供はお断り致します。

Point.

1. 事業戦略、経営分析、企業家マインド、人の動かし方など
2. 企業経営を体系的に学び、受講生同士のネットワークを築きます

大阪信用金庫

事務局 CSR推進部 TEL 06-6775-6599
FAX 06-6772-0485

