

IT・通信ビジネス懇話会

(競争激化による販売・受注低下や利益減少と戦う会社)

日程◆2015年1月14日(水)
時間◆懇話会 午後1時20分～4時40分
親睦会 午後5時～6時40分 (参加予約必要。途中退席自由)
会場◆JR東京駅近郊 (後日連絡。親睦会は飲食店)
対象◆社長、役員、後継者の方々

いかに**社業発展**を叶えるか、
互いに知恵を絞って検討を深めます。

内容紹介(構成)

I 懇話会

勝ち残りに必須なのは同じ業種に所属し、同じ市場で苦闘する仲間の知恵です。戦うのでなく助け合う。合言葉は「共存共栄」。本懇話会では、各社の実態や実状を踏まえながら、優良顧客や大口商談の取り込みにより販売や受注を伸ばす「**営業のありよう**」を考えます。合わせて、市場縮小や景気後退に負けない有望な新事業や新商品のヒント、メリットの大きい協業の可能性を探ります。

1. 主宰挨拶 (趣旨説明)
2. 名刺交換 (自己紹介)
3. 各社報告 (会社案内必要)
4. 全員討議 (問題改善)
5. 各社分析 (目指す方向性)
6. 主宰総括 (全社改革)



II 親睦会

近くに場所を移し、くつろいで交流を楽しんでいただきます。

司会進行(主宰)



和田創研代表
和田 創
(わだ・そう)



数字立て直し一筋の経営コンサルタント。

おもに「教育」を通じて当事者の意識改革と行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を果たす。業種や規模を問わず、多くの顧問先を短期間で優良企業に甦らせてきた。

豊富な経験と実績に裏打ちされた信念を抛りどころとし、「チェンジ=適者生存」「クリエイション=価値創造」「ソリューション=課題解決」をキーワードとした指導はトップから絶大な信頼と評価を得ている。また、社長など取締役の個別経営相談に応じてきた。

企業での教育と指導を含めた年間の講演実績は2百回近く。その対象は社長から管理者、社員まで、テーマは経営、管理、人事、マーケティング、事業、商品、企画まで幅広い。『御社の営業をよくするヒント』などの著作、『社長の打ち手』などの研修教材は多数。

参加申込み ※最多で8社程度。親睦会のみ参加は不可。

申込方法

- 参加申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。当社より、メールにて請求書と参加証、会場地図などをご送付します。開催7日前までには、請求書に記載した銀行口座へ手数料ご負担にてお振り込みください。なお、参加申込みをお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- 直前のお申込みはお受けできません。また、キャンセルのご連絡は3日前までをお願いいたします。それ以降になりますと参加費の払い戻しはいたしかねますので、代理の方がご出席ください。

お申込みはファクスでどうぞ。 **FAX 050-3737-4562**

参加費

18,000円 (1名当たり。親睦会費込。消費税別途)

お問合せ先

皆やろう、見直し。
和田創研 TEL 050-3786-3704

MAIL info@wadasouken.co.jp

100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3

丸の内トラストタワー本館 20階

IT・通信ビジネス懇話会 参加申込書

親睦会にも参加 (チェック必要) ※当社と同業者のご参加は不可。

申込企業	社名	年商	百万円	社員	人		
	業種	受付終了					
申込責任者	氏名					所属	役職
	所在地 〒						
	TEL					-	FAX
	MAIL						
参加者	氏名	所属	役職				