

収益改善の決定版《講座》

「あと、どれを、どのくらい、お客様に勧めたら、利益が出るか？」を頭に描ける社員が1人でも多くいる会社は、伸びていく!

2ヶ月後に、  
結果が数字に  
表れる講座!

利益を生む現場をつくる

9つのステップ

- 利益が分かる黒字社員は、仕事を増やさずに顧客価値と利益を増やす
- 日常業務で使えるツール付きだから、スタッフ社員の行動が変わる

次のような方の参加をお薦めします

- 企業後継者 ■営業マネジャー ■店舗店長・副店長
- 管理者 ■中堅社員 ■若手リーダー社員 ■経理担当
- …何よりも、「稼げる社員」に育てたい若手人材をご派遣下さい…

スタッフ社員はまじめで一所懸命なのに、利益が上がらない。売上はそれなりに上がっているのに、利益が残らない。お客様に喜んでいただくようにすると、利益が上がらない。

多くの中小企業が、こんな悩みを抱えています。

なぜそうなるのか。それは、現場のスタッフが、利益の意味や上げ方を知らないからです。

このセミナーでは、利益の本質を追究することで、お客様により多くの価値・幸せを提供し、多くの利益をいただくための具体的な行動がとれる現場をつくります。

そのために、

- ①現場の社員にどうやって利益の意味と上げ方を伝えればよいのか、
- ②現場の社員の行動が変わる仕組み、
- ③現場社員の知恵を集める方法 について学びます。

講師歴30年のベテランのわかりやすい解説に加えて、自社に持ち帰って、すぐに使えるツール付きですので、単なる勉強ではなく、2ヶ月後には結果が数字として表れる講座です。

実施要項

日 時 ●平成26年3月27日(木) 午後1時30分～4時

会 場 ●奥州商工会議所 5階中ホール

※駐車場は駅前市民駐車場をご利用ください。

受講料 ●会員1,000円 一般3,000円

講 師 ●(株)知識創発研究所代表取締役CRO 松崎 光弘 氏

申 込 ●3月20日までFAXにてお申込下さい。 **定員 60名**

(公社)胆江法人会

〒023-0818 奥州市水沢区東町4

TEL 0197-24-3141

Fax. 24-3148

(キリトリ線)

「利益を生む現場をつくる 9つのステップ講座」申込書

会社名		電 話	
住 所		F A X	
参加者		参加者	

# 利益を生む現場をつくる

## 9つのステップ

### 講座内容

1. 利益に興味を持つ  
(1)御社では何の数字に目標設定していますか
2. 利益の本質を知る  
(1)あなたは売上と利益のどちらに意識を向けますか  
(2)コストはすべてお客様が負担する  
(3)利益を上げることは効率的に顧客価値を上げること
3. 利益に対する責任を明確にする  
(1)経営者が責任を負うべき利益  
(2)現場で責任を負えるのは経常利益まで
4. 利益が出やすい考え方にする  
(1)利益の根源、限界利益 (2)限界利益率を上げる
5. 限界利益を増やす  
(1)単品ではなく全体の限界利益率を上げる  
(2)現場の知恵を集めて限界利益を高める具体的な行動を決める
6. 固定費を活かす  
(1)その固定費、お客様は納得していますか？  
(2)固定費は削るものではなく活かすもの
7. 損益分岐点を超える
8. 限界利益の目標を決める  
(1)意味のある利益目標を設定する (2)利益目標は社員が自ら設定する
9. 経営者が夢を語る

利益を上げるための、  
《活用ツール》を差し上げます

### 講師

(株)知識創発研究所代表取締役CRO 松崎光弘

1965年大阪生まれ。太成学院大学経営学部教授、大阪府立青少年会館館長を経て、現職。講義中心ではなく、受講生が自ら知恵を出せるような研修を年間数十本実施。企業だけではなく大学や自治体での研修も数多く担当。知識を学ぶだけではなく、具体的な行動につながる研修が評価されている。

著書に、「ベンチャー・ハンドブック」（共著、ミネルヴァ書房）などがある。

