

経営者の目標や希望から考える 経営状況分析・事業計画策定セミナー

経営者のみなさまにとって、「売上」や「利益」などの目標設定は経営上欠かせないものとなります。しかしながら、モチベーションUPにつながる目標設定に対して悩むことは多いのではないのでしょうか。

このセミナーでは、「売上」や「利益」、さらには「生活費や給料」など、目標や希望とする「数字」に対する分析手法のほか、売上向上に資する高付加価値な商品づくりに役立つ事業計画策定手法について学べる内容となっております。

セミナー内容

【前編】モチベーションUPにつながる経営状況分析セミナー

(経営者が望む給与額や売上額設定からモチベーションUPにつながる財務分析について学ぶ)

【後編】売上向上に役立つ高付加価値な商品づくりを目指す事業計画策定セミナー

(希望する売上目標から、高付加価値な商品づくりに活かせる事業計画づくりを学ぶ)

※前編・後編併せての受講も可能です。
また、いずれかの受講も可能です

開催日時

【前編】11月2日(月)

【後編】11月9日(月)

時間はいずれも

16:00 ~ 18:00

【会場】栗野商工会館

(鹿沼市口栗野1655-1)

【定員】10事業者程度

(定員になり次第締め切りとなります)

【受講料】無料です

こんな悩みをお持ちの方は、 ぜひご参加ください

- ・決算書の見方がわからない
- ・売上目標はどう立てたらいいのかわからないのか
- ・売価をいくらにすれば、利益を残せるようになるの？
- ・今の売価で商売し続けられるだろうか
- ・今の売上で生活するには厳しい
- ・受注単価、安すぎなのでは？
- ・経費がかかりすぎているのだろうか

など

講師

中小企業診断士 柴田幸紀氏
(株)ネオクラシック

栃木県大田原市出身
大学卒業後、県内大手小売チェーンにて人事・労務管理及び発注・販売等店舗管理業務等に従事。
その後、法政大学経営大学院にてMBA(経営学修士)取得。のち、中小企業診断士登録。
現在では当商工会のほか、栃木県内商工会において経営発達支援計画検討委員を務める。



【お申し込み】本用紙の裏面《申込書》に必要事項を記入し、お電話、またはFAXにて商工会までお申し込みください

【お問い合わせ】栗野商工会まで(電話 0289-85-2281) ◆商工会HPはこちらから→
(www.awano-shokokai.jp)



【商工会からのおねがい】ご出席の際には、新型コロナウイルス感染症対策のもと、マスクの着用をお願いします。なお、本セミナー開催の際は「新しい生活様式」に基づき、実施いたします。

《 申 込 書 》

栗野商工会

「経営者の目標や希望から考える経営状況分析・事業計画策定セミナー」

受講申込書

(開催日時【前編】11月2日(月)【後編】11月9日(月) 時間はいずれも16時から18時まで)

事業所名			
受講者氏名			
事業所電話番号		事業所Eメール	
受講者連絡先 (携帯電話など)		事業所内役職	
受講希望セミナー (希望内容に○を囲んで下さい)	①11月2日	②11月9日	③11月2日及び9日
その他 (追加参加希望者等、 必要事項をご記入下さい)			

【お申し込み期限】10月30日(金)まで

※ご記入いただいた個人情報は、本事業以外の目的で使用することはありません

当日は、

①筆記用具 および ②電卓

を、ご用意ください

※自社の決算書をお持ちいただくことも可能です

(その場合は、法人の場合は自社の財務諸表、個人事業者は青色申告決算書、
または収支内訳書をご用意ください)

【主催】栗野商工会

(TEL) 0289-85-2281 (FAX) 0289-85-3355