

コスモス経営者塾 塾生募集のご案内

経営課題を読み解く **成長の方程式**

ベーシックコース

ベーシックコースでは、幅広いカリキュラムから企業経営に不可欠な実践的知識を習得し、さらに得た知識を行動におきかえてゆくことまでを学んでいただきます。

▶タイムスケジュール

14:30～ 受付開始	15:00～ 講 義	18:00～ 質疑・応答	18:30～ 終 了
-------------	------------	--------------	------------

▶カリキュラム

第1回 4月23日(木) **リーダーシップ**
講師 タナベ経営 ネットワーク本部 部長 田中 一 司

人を動かす力とは ～人と組織とリーダーシップ～

I. 求められるリーダーシップとは
(1)リーダーシップの本質とは
(2)5大責任機能で自己現状認識せよ
(3)経営者は計数を把握しなければならない

II. 経営者に必要なコミュニケーションスキルとは
(1)コミュニケーションのポイント
(2)4つの性格タイプを把握する

III. 人を育てる組織作り
(1)人を育てる3つの力とは
(2)モチベーションを上げる基本姿勢

第2回 5月21日(木) **財務**
講師 コスモスアカデミー 取締役 税理士 辻村 哲志

これがわかれば会社は伸びる ～財務入門～

I. 財務諸表とはなにか
(1)会社は利害関係者に囲まれている
(2)財務諸表の種類
(3)実際の財務諸表

II. 貸借対照表(B/S)
(1)B/Sとは一体なんだろう
(2)B/Sの構造
(3)B/Sの着眼点
(4)危ない会社のB/S
(5)財務体質をつかむ

III. 損益計算書(P/L)
(1)P/Lで会社を判別する
(2)P/Lの着眼点
IV. B/SとP/Lの相互関係
(1)B/SとP/Lはどのように繋がっているか
(2)割って、割って割り直す財務分析
(3)異常点はココでわかる

V. 損益分岐点(CVP)
(1)損益分岐点とはなにか
(2)損益分岐点分析(演習)

VI. 実際の決算書を読む(演習)
(1)実例から数字を読み取る

第3回 6月25日(木) **マナー**
講師 ラディエンス 代表取締役 水野 れい子

魅力あるエグゼクティブ・マナー ～経営者のための一流のマナーと話し方～

I. 今、求められる“一流の”人財像
(1)詐欺師に学ぶべきこと
(2)成功者たちが語る「一緒にいたい人」の共通点
(3)心の姿勢が外見に表れる!

II. “儲かる”ビジネスマナーを身につける
(1)マナーひとつで会社が変わる法則

III. 第一印象の良さは、“一流”の条件 ※
(1)「売り上げを上げる表情」は確実にある!
(2)美しい姿勢と身のこなしは仕事の基本
(3)清潔感とは七難隠す!

IV. “顧客感激”を生む、表現力
(1)お客様は「感激」したがるのです!

V. 「この人と仕事したい!」と感じてもらえる会話 ※
(1)第一印象アップのテクニック
(2)「当たり前」が意外にできていない?
VI. 脱+〇〇な話し方で「売上アップ」!

VII. “一流”がしている「顧客」「部下」との関係
(1)稼げる人の思考方法 (※:ロールプレイング)

第4回 7月23日(木) **法務(労働法)**
講師 森法律事務所 弁護士 森 美穂

経営者が押さえておくべき労働法の要点 ～採用・退職・解雇の諸問題～

I. 採用
(1)採用は自由か
(2)採用内定と内定の取り消し
(3)試用期間

II. 有期労働契約の終了
(1)労働契約の期間
(2)雇止めとは
(3)平成24年改正労働契約法

III. 解雇をめぐる問題
(1)労働契約の終了原因
(2)解雇の種類と方法
(3)解雇は自由か(解雇権濫用の法理)
(4)懲戒解雇

第5回 8月20日(木) **経営計画**
講師 コスモスアカデミー 代表取締役 税理士 栗木 博史

自社の未来像を描く ～経営者の思いとその具現化～

I. なぜ経営計画が必要なのか
(1)社内に浸透する経営理念、基本方針の作り方
(2)社員が夢と希望を持てる長期計画
(3)社員が納得して行動する行動指針
(4)行動指針に基づく人事考課

II. 今こそ自社の強みを再認識する
(1)SWOT分析～自社の強みを知る
(2)今こそ、事業内容の選択と集中
(3)いかに他社と差別化するか

III. 数値に裏づけされた行動計画
(1)利益計画の基本が逆算
(2)不確定要素を加味した短期利益計画
(3)数値が一人歩きしない売上計画

IV. 経営計画の実行管理
(1)経営方針発表会の仕方
(2)月次経営会議でのフォロー
(3)金融機関・会計事務所の活用

▶カリキュラム

第6回 10月22日(木) **事業戦略**
講師 タナベ経営 ネットワーク本部 課長 石井 和幸

わが社の勝てる場の発見と勝てる条件づくり ～戦略入門～

I. 取り巻く環境分析
(1)自社の強みと弱み
(2)自社の新たな価値の発見と創造

II. 事業戦略の再構築
(1)事業戦略の見直しが必要な企業の要件
(2)顧客の再設定

III. 戦略の方向性
(1)中小企業が取るべき戦略の方向性
(2)切・絞・進・深
(3)ケーススタディから学ぶ

第7回 11月19日(木) **ブランディング**
講師 イッコウコンセプトアーツ 代表 松下 一 功

広告が効かない現代に不可欠な、ブランド戦略を知る ～情報化時代のブランディング～

I. ブランディングを理解する(事例検証と定義)
(1)ブランディングの現場では何がおこなわれているか
(2)成功事例の検証(大手のブランディングプロセスと効果)
(3)ブランディングの定義(ブランドとは?) (視覚伝達とロコミ伝達)

II. ブランディングを体験する(ワークショップ)
(1)差別化戦略としてのブランディング
(2)USPを明確にして、自社ブランディングを実践する

III. ブランディングを実施する(失敗しない実施ノウハウ公開)
(1)プロジェクトスタートについて(発注先をどう見極めるか・発注上の留意点)
(2)マネジメント&PRについて(内外にブランドをどう守るか・内外にどう浸透させるか)

第8回 12月17日(木) **バランススコアカード**
講師 コスモスコンサルティング 公認会計士 家田 憲二

利益を出す方法は、すでに自社の中にある ～BSCを使って、自社の本来の力を取り戻そう～

I. 成果を出すために
(1)経営理念、ミッション
(2)自社の強みを把握する
(3)成果を出すためには
(4)マーケティング
(5)イノベーション

II. BSCを使ってみよう
(1)BSCとは何か、何がいいのか
(2)財務の視点
(3)顧客の視点
(4)業務プロセスの視点
(5)学習・成長の視点

III. 実践、ビジネスゲーム
(1)グループで検討してみよう
(2)発表
(3)講評&表彰式

第9回 1月21日(木) **人材育成**
講師 税理士法人コスモス 代表社員 税理士 鈴木 成美

意識改革がもたらす収益の向上 ～経営者の視点をもつ社員を育てる～

I. 全員が経営者になろう
(1)意識改革
(2)顧客の成長にどこまでもついていく誇りを持って働く
(3)大切なことは繰り返し言う
(4)行動改革
(5)営業意識を浸透させる・営業意識をどうもたせるか
(6)仲間と働く、仲間と事を成し遂げる

II. 組織風土を変えよう
(1)前向きにやろうと思わせる環境作り
(2)組織改革時には人材育成という目的から離れない
(3)社員の成長モデル
(4)成長を持続させる環境作り
(5)自己学習の場作り
(6)成長を持続させる職場環境の整え方と維持

III. やる気が出る評価の仕組み
(1)人を育てる評価の仕方
(2)人事評価の仕組み…概要・評価の伝え方
(3)モチベーションを高める評価の仕方
(4)個々の努力を正当に評価する

第10回 2月25日(木) **プレゼンテーション**
講師 コスモスアカデミー 代表取締役 税理士 栗木 博史

自分と未来は変えられる。～明日への誓い～

・コスモス経営者塾で何を学び取ろうとし、そして何を学んだか?
・自己分析・自己反省～自分の何を振り返り、何を変えていくのか?
・10年後の自分、仲間、そして会社はどうなっていたいのか?どうしたいのか?
・「明日への誓い」を皆さんにプレゼンテーションして頂きます。

▶応募要項

対 象 者	若手経営者・後継者の方
開 講 日	ベーシックコース：平成27年4月23日(木)
日 程	ベーシックコース 第1回 4月23日(木) リーダーシップ 第2回 5月21日(木) 財務 第3回 6月25日(木) マナー 第4回 7月23日(木) 法務(労働法) 第5回 8月20日(木) 経営計画 第6回 10月22日(木) 事業戦略 第7回 11月19日(木) ブランディング 第8回 12月17日(木) バランススコアカード 第9回 1月21日(木) 人材育成 第10回 2月25日(木) プレゼンテーション
定 員	ベーシックコース：20名
受 講 料	ベーシックコース：全10回 270,000円(税込)
お申込締切	平成27年4月15日(水)
会 場	コスモスグループミーティングルーム [コスモス21ビル7F(旧トーセンビル)]
お申込方法	別紙受講申込書に必要事項をご記入の上、お申込みください。

※都合により講師が変更になる場合がございます。

▶協力
