

セミナー一年間スケジュール

※下記セミナーは実施2ヶ月位前にチラシを会報「商工さかた」に折り込みます。下記セミナー以外にも未決定のものがありますが、決定次第会報にてご案内いたします。

セミナー名	中小企業会計啓発普及セミナー	対象者	管理職等
開催日	7月26日(木) 13:30 ~ 16:30	受講料	無料
講師	中小企業基盤整備機構派遣講師		
内容	平成24年度は「会計を経営に活かす」をテーマに、『中小企業の会計に関する基本要領』を活用した「信用力のある決算書」を武器に、「経営分析力」「資金調達力」「受注開拓力」の強化を目指します！		

セミナー名	中堅社員セミナー	対象者	中堅社員等
開催日	11月6日(火) 10:00 ~ 16:00	受講料	4,000円
講師	(株)NKS能力開発センター 専任講師 福田昌晏氏		
内容	中堅社員に求められるコミュニケーション能力の向上とリーダーシップの発揮について学びます。講義とそれらを補強する個人ワーク・グループワーク・事例研究・ゲーム等を組み合わせた5時間の実習型研修です。		

セミナー名	メンタルヘルスセミナー	対象者	管理職、総務・人事担当社員等
開催日	9月11日(火) 10:00 ~ 16:00	受講料	4,000円
講師	マツダミヒロ事務所(株) 代表取締役 松田充弘氏		
内容	職場におけるストレス、悩み、コミュニケーションの問題。それらがなぜ起きているのかを理解し、気づき、改善する方法を学びます。具体的には、メンタルのしくみ、自分の心の状態を知る、自分のストレスをやわらげる、相手のストレスを軽くする、職場のコミュニケーション改善、タイプ別の関わり方の違い、メンタルヘルスに活用できるカウンセリング技術や質問の仕方について学びます。		

セミナー名	営業力強化セミナー 営業・販売の極意！“売れる空気”のつくり方	対象者	営業担当社員等
開催日	2月21日(木) 14:00 ~ 17:00	受講料	3,000円
講師	(有)日本アイオーシー 代表取締役 藤富雅則氏		
内容	営業・販売活動は、対顧客は勿論のこと対関連部署、対取引先など、関わる全ての人に影響を与え、行動に移してもらうための高度なコミュニケーション能力が求められています。このセミナーでは、心理学的なアプローチを通して、人間そのものの理解と、他者への理解を深めます。そして、ハードな交渉術の習得ではなく、長期に渡り継続的な関係を続けるための「人間関係の構築術」や、「具体的な会話術」をお届けします。		

セミナー名	Webマーケティングを受注につなげる実践塾	対象者	情報化・営業担当社員等
開催日	10月11日(木) 14:00 ~ 17:30	受講料	3,000円
講師	(株)スプラム 代表取締役 竹内幸次氏		
内容	営業・受注活動に使えるWebマーケティングツールのホームページ・ビジネスブログ・ツイッター・メルマガ・SNS(Social Networking Service)の効果的な活用方法から、それらで得た新規の顧客をどのように受注にまでつなげるかの営業交渉術や、コマースライザー・YouTube等の利用の仕方も説明いたします。		

セミナー名	新入社員セミナー	対象者	新入社員
開催日	3月21日(木)・22日(金)の2日コース 9:30 ~ 16:30	受講料	13,000円
講師	(株)日本マネージメント協会 コンサルタント 會田慶宏氏		
内容	厳しい経営環境の中、企業が生き残っていくためには、企業の将来を担う新入社員を即戦力として育成していくための教育・訓練が不可欠です。本セミナーでは、新入社員に求められる仕事に対する心構えや態度をはじめ、素早く会社組織に対応し、仕事を円滑に進めるために必要不可欠な基本マナー等を、実習を通じて習得していただきます。		