

青年経営者養成セミナーカリキュラム

(社)群馬県トラック協会青年部会
(有)アイム・リサーチワーク

開催日程	テーマ	目的と内容
研修の目的 経営計画・業績管理実践研修 中小企業の経営者として必要な「経営管理の基本的知識」とその具体的な展開方法を学び、確実に経営のP(計画)・D(実践)・C(確認)・A(改善)を行えるようにする。そのために、下記テーマについて学習し、自社の経営改善の参考とする。		
第1回 2013年 1月25日(金) 13:30～ 16:40	経営計画・方針展開の重要性と具体的方法	【目的】 経営計画の重要性と、その具体的な作成方法を理解し、明確な「計画経営」を実践する。 【主な内容】 1. なぜ、経営計画が必要か 2. 経営計画・実践・業績管理の「PDCA」 3. 経営計画策定の実施手順 4. 目的・目標・方針の考え方 5. 損益分岐点からの「目標値」設定、その他重要な経営指標 6. 各主要部門への方針・目標展開、取組み施策の考え方 7. 経営計画で明確にすべき組織・役割・責任・権限 8. 経営計画・経営目標を実践するための組織づくり * 荷主（製造業等）の実情に合わせて、物流業としての視点で解説いたします。
第2回 2013年 3月13日(水) 13:30～ 16:40	業績・目標管理の方法と取組み施策の評価・組織と社員の成長	【目的】 第1回で実施した「経営計画」を基に、施策・結果をどのように確認するか、また、有効性のある施策と追加策の打ち方等を通じて、組織・社員の成長を促進させる方法を習得する。 【主な内容】 1. 経営計画・目標に対する中間確認 2. 取組み課題や詳細施策の確認、追加策の打ち方 3. 取組み施策の評価 4. 有効な施策の水平展開 5. 目標管理を通じて、組織・社員の能力を向上させる 6. 各部門ごとの業績評価のポイント 7. 業績管理と人事制度の関連 * 中小企業として、特に重要視すべき管理ポイントを解説いたします。
2013年 4月以降 の予定	荷主（製造業等）の改善活動に踏込んだ提案型営業 4～5回予定	【目的】 荷主（製造業等）の改善活動や取組み課題を理解し、物流専門業として貢献できる事項を研究し、荷主への提案営業を実践する。 【主な内容】 1. 今、製造業等は何を考え、何を革新しようとしているか 2. 製造業等の革新・改善に物流業として貢献できること 3. 自社の営業組織・営業機能の強化 4. 営業のPDCA管理サイクル構築 5. 企画提案営業の流れ、営業ストーリー 6. 営業ツール類の再検討、再構築 7. 各営業の場面で実施すべきこと、説得方法 8. 営業情報管理と営業情報の活用 9. 顧客とのコミュニケーションのポイント 等