

経営力アップのミニセミナー第2弾!!

何度でも無料で受講いただけます!!

H30/ 1月18日(木)※

海外展開

講師：よろず支援拠点 高橋友一

必要最低限ビジネス英文メール&初めての海外拠点

海外との商談はメールで始まります。展示会で入手した企業情報をもとに、見積もりの提示から実際の交渉に入ります。ビジネス・メールの基本や誤解を避ける表現を解説し、さらに海外拠点設立の注意事項についても言及します。

H30/ 2月6日(火)

資金調達

講師：創業支援ルーム 伊達敏郎

銀行は御社のここをみています ～事業性評価に基づく融資とは何か～

最近、良く耳にする「担保・保証に過度に依存しない融資」とは何か? 新たな判断基準による「事業性評価融資」とは何か? 企業経営への影響等を踏まえ、金融機関との良好な取引関係を構築するポイントを解説します。

H30/ 1月23日(火)※

知財

講師：よろず支援拠点 野口 満

知財の最前線 ～知的資産は企業経営の宝です!～

知的資産経営の時代と言われるますが、特許や実用新案、意匠権や商標権といった産業財産権だけではありません。営業活動に必要な、顧客取引情報や資材取引情報も大切な知的資産ですし、広報の著作物も財産です。他社との事業連携や海外展開においては、知的資産の保護や活用がきわめて重要です。これらを簡単にご紹介します。

H30/ 2月13日(火)※

人材育成

講師：中小企業診断士 小野孝二

人手・人材不足時代の 「頼れる」人材育成のコツ

人手不足が言われていますが、AI・IoTの進展は人材育成不足に繋がります。必要なのは「自律性」の高い人材です。いかにして育成し繋ぎ留めるか。根底をなす「やる気」の引き出し方について考え方・工夫を解説します。

●ミニセミナー会場
ウエスタ川越 5F 創業支援ルーム内
●受講料 無料 ●定員15名(先着順)
●各回 18:00～20:00(受付開始 17:45)
※印のセミナーは 19:30～20:00 個別相談会



H30/ 3月8日(木)

IT活用

講師：創業支援ルーム 高島一則

ブログやフェイスブックで理想の集客を! ～売上げにつながる投稿術～

ブログやフェイスブックでお客様が集まると言われたものの、疲れるだけで結果に結びつかない。なぜ、そうなるのか。毎日書くネタにも困らず、売上げにつながる、重要なポイントをお伝えします。

H30/ 2月22日(木)

営業力強化

講師：創業支援ルーム 北川雅人

商談を成功させるための営業トーク ～「伝える力」を養うためには～

前回で好評につき、第2弾開催決定!

主に創業者、経験の浅い営業マン・営業ウーマン向けに、伝える力、事前準備の重要性、アクション、気配りの重要性などを、成功例・失敗例を交えてお伝えします。

H30/ 3月13日(火)※

店舗経営

講師：よろず支援拠点 阿部芳文

売れる=買いたくなる店づくり ～お客様は「ヒト」なんですから～

ヒトには自分でも気が付かないクセや特性があります。お客様の「身体と感覚と感情」に着目してレイアウト、陳列、POP、サインなどを見直してみましょ。お客様にとって買いやすい、買いたくなるお店に生まれ変わっていきます。

H30/ 2月15日(木)※

デザイン

講師：よろず支援拠点 白井要一

売れる商品に 売れる形あり

多くのグッドデザイン賞を受賞してきた講師が、製品とデザインの関係性をわかりやすく解説します。自社の置かれている立場、自社の強みといった売る前に確認すべき内容と競合他社とのデザイン問題など、売れる製品にするためのポイントを具体的に解説いたします。

H30/ 2月27日(火)※

IoT

講師：中小企業診断士 末廣秀樹

アイデア×電子工作(数千円)で実現! あなたの会社のIoT ～人件費ゼロの仕掛け作り～

日常業務の中で単純な作業を繰り返していることはありませんか? その中にはアイデア×電子工作(数千円)で人件費ゼロにできる作業もあります。IoTと呼ばれる技術の体験とその作り方の説明、自分の会社で使うためのアイデアの発想をお伝えします。

H30/ 3月27日(火)※

人材

講師：よろず支援拠点 小櫃義徳

人材不足解消!「良い人材」に選ばれる会社になる ～「人」から始まるプラスサイクルを生み出そう～

人手不足問題が叫ばれる今日、人材の確保と育成は大きな経営課題です。「働くこと」の考え方が変化中、あなたの会社は「人材」に対して、どのように向き合いますか? 選ばれる会社、成果を出すチームビルディングのポイントをお伝えします。

