

経営力向上セミナー

埼玉県よろず支援拠点では、ウエスタ川越創業支援ルームとともに、川越市や近隣市の小規模事業者・中小企業者及び創業予定者を対象に、利益向上に役立つ「経営力向上セミナー」を開催します。埼玉県よろず支援拠点に寄せられた経営相談に対する解決ノウハウを活かした、デザイン、マーケティング、販路開拓、人財、SDGs、IT活用をテーマにした計6回の無料セミナーを開催します。受講したいテーマのセミナーをお選びいただき、お気軽にお申し込みください。

◆時間:15:00～16:30 (受付は 14:45より)

デザイン 令和4年
10/11 『広告と情報発信～伝えるデザイン実践講座』
(火) 講師：田端克雄 (埼玉県よろず支援拠点コーディネーター)

マーケティング 11/15 『顧客ニーズをつかむ！
(火) ヒット商品・サービス開発アイデア発想講座』
講師：河合正嗣 (埼玉県よろず支援拠点コーディネーター)

販路開拓 12/6 『売上に直結！販路開拓とは
(火) 「売り方づくり」と「顧客づくり」』
講師：青木一生 (埼玉県よろず支援拠点コーディネーター)

人財 令和5年
1/10 『～聴き上手が会社を救う～「部下のやる気増進法」』
(火) 講師：上山 稔 (埼玉県よろず支援拠点コーディネーター)

SDGs 2/7 『これからの経営に必須のSDGs、
(火) できることからトライしてみよう』
講師：村山賢誌 (埼玉県よろず支援拠点コーディネーター)

IT活用 3/13 『いますぐ取り組む中小企業のIT活用』
(月) 講師：高橋 信 (埼玉県よろず支援拠点コーディネーター)

◆お申込方法:埼玉県よろず支援拠点HPからお申し込みください (各回6営業日前まで受付)

<https://saitama-yorozu.jp/seminar/>

◆受講会場:ウエスタ川越創業支援ルーム内 川越市新宿町1-17-17 ウエスタ川越5階 Tel:049-249-1185

<https://www.westa-kawagoe.jp/access/>

◆定員:先着7名 (※新型コロナウイルスの感染状況が悪化した場合は、オンラインに変更予定)

◆問合せ先:埼玉県よろず支援拠点(実施機関:(公財)埼玉県産業振興公社)

さいたま市大宮区桜木町1-7-5ソニックシティビル10階

TEL:0120-973-248

受付時間:9:00～12:00、13:00～17:00

お申し込みはこちら→



◆埼玉県よろず支援拠点とは◆

経済産業省・中小企業庁が、全国47都道府県に設置する経営なんでも相談所です。
中小企業・小規模事業者、NPO法人・一般社団法人・社会福祉法人等の中小企業・小規模事業者に類する方の売上拡大、経営改善など経営上のあらゆるお悩みの相談に無料でアドバイスします。

ポストコロナの新時代、売上拡大や資金繰りなど、経営を一緒に考えます！

★セミナーのご案内★

令和4年
10/11(火)



令和5年
1/10(火)



「広告と情報発信
～伝えるデザイン実践講座」
講師：田端克雄

お客様に伝わるデザイン、記憶に残るデザインを制作するのに大切なのは、「情報を整理すること」。
その情報を、どの広告・広報媒体を使ってお客様に伝えるのが効果的なのかを、計画的に考えることが重要です。
セミナーでは「何をどう伝えるか」広告・広報のイメージ作りのポイントや、媒体の活用法について解説します。
ポスター、チラシなど、様々な媒体の特性を理解し組み合わせさせた情報発信で、ブランド力アップにつなげましょう！

「～聴き上手が会社を救う～
『部下のやる気』増進法」
講師：上山 稔

現在の職場のリーダーはプレイングマネージャーが求められ、多忙を極めています。一方で、部下の働くモチベーションも大きく変化しています。
このセミナーでは、これからのマネジメントとはどうあるべきかを考え、部下の力を十分に引き出すための傾聴と質問のやりかたについて、分かりやすく解説するとともに、ロールプレーを通じてその効果を実感していただきます。

11/15(火)



2/7(火)



「顧客ニーズをつかむ！ヒット商品・サービス開発アイデア発想講座」
講師：河合正嗣

商品開発の現場では、担当者が必ず押さえておくべき基本プロセスが存在します。
それは、①社会環境分析、②業界市場分析、③社内環境分析から、④ターゲットの設定、⑤仮説の設定・・・などをはじめとしたプロセスです。
今回のセミナーでは、商品開発担当者が必要な基礎知識と、具体的な手法及び手順をお伝えいたします。

「これからの経営に必須のSDGs、できるところからトライしてみよう」
講師：村山賢誌

SDGsは国際社会に大きく広がり、消費者の意識を高めています。
これからの時代、事業者求められるSDGsへの取り組みですが、決して難しいものではありません。
今回のセミナーでは、SDGsの基本知識と小さな店の取り組み事例などをご紹介します。

12/6(火)



3/13(月)



「売上に直結！販路開拓とは『売り方づくり』と『顧客づくり』」
講師：青木一生

消費者が商品やサービスを知り、興味を持ち、購入をする行動の背景には、市場ニーズを捉え、買ってほしい顧客を絞り込み、「売り方づくり」をすることが重要です。
そして効果測定をしてPDCAを回すことで「顧客づくり」に繋げることができます。
このセミナーでは、「売場づくり」と「顧客づくり」を活かした販路開拓の方法を分かりやすくお伝えします。

「いますぐ取り組む
中小企業のIT活用」
講師：高橋 信

顧客・販売・生産・在庫管理の効率化、スマートフォンやタブレットの業務活用、ホームページやSNSを活用した情報発信。クラウドサービスを中心に、中小企業に適したIT活用の方法を解説します。
また、ITを活用する上で必要となるセキュリティ対策のポイントもご説明します。
ITを積極的に活用し、業務の変革を実現しましょう。