



(関東財務局/関東経済産業局)
経営革新等支援機関

中小企業の専門コンサル！16年！ 支援実績3000社のノウハウ公開！

『いかに立派な戦略や仕組みを導入しても実行組織がなければ機能しない』という考え方の下、社員のやる気と潜在能力を引き出し、全社一丸体制を構築しながら、いくつもの会社で過去最高益を上げている。



営業セミナー

6/7 (火)
14:00~16:30

一級の営業マンがいなければ、全員営業の組織を作れ！

- 新規営業の必要性 ⇒ 営業経験者がいない ⇒ 経験者を採用 ⇒ 業績責任の追及、と安易に考えてませんか？社内にダイヤの原石はいます。製造から営業に異動して活躍した事例を紹介。
- 得意先が一社に集中。「いつ切られるか？」とドキドキしてる社長。営業部を一から構築し、半年で軌道に乗せた事例を紹介。
- 貸倒2億円の危機からどのようにV字回復を果たしたか。営業未経験者で顧客層(収益源)を完全に入れ替えた事例を紹介。
- 見積提出したものの顧客から返答なし。気づいたら競合他社に。こんな経験ありませんか？営業活動をムダにしない管理と対策。
- 新規の取引先を増やしたい社長。始めから儲かる仕事はもらえません。一点突破から既存の取引構造を崩し、シェア拡大へ。

人財教育推進 セミナー

7/11 (月)
14:00~16:30

社長を悩ませてきた人罪・人済・人在が「人財」に変わる！

- 人間は強制・命令では変わらない。社長の目が届かない所でも、社員が自立行動するためにはどのような教育をしておくべきか。
- 社長と反りが合わない社員こそ、改革のキーマンである可能性が高い。反発エネルギーをプラスに転じ、会社の業績UPを図る。
- 慢性的な残業体質 ⇒ 業績は一向に伸びない。汗かいて頑張る社員から、知恵出す社員を育成し、競合他社と差別化を図る。
- 業績UPに不可欠な要素(楽しい、会社が好き、仲間意識、連帯責任、建設的な意見、個性を発揮、責任感、完全実施、挑戦)。これらの状況をどうやって作り出すか？
- 社員教育5000名以上の経験をもとに、経営コンサル歴16年の社会保険労務士が多くの指導事例をご紹介します。

【会場】千葉商工会議所 小会議室

【料金】税込 各1,000円

JR 千葉駅
徒歩10分

千葉市中央区中央2-5-1

【講師】YMTコンサルティング(株)

代表取締役 高橋康司

(経営コンサル歴16年・社会保険労務士)

【対象】経営者・後継者

【定員】各20名 ※要・事前申込み



お申込み FAX (0120) 620 - 229

YMTコンサル セミナー

検索

お問合わせ TEL (0120) 620 - 224

<http://www.ymt-consul.co.jp>

ご希望のセミナーに を入れ、FAXをお送り下さい。受付完了後、地図・振込先などを記載した「参加確認書」をお送りします。

6/7(火) 営業セミナー！一級の営業マンがいなければ全員営業の組織を作れ！

7/11(月) 人財教育推進セミナー！社長を悩ませてきた人罪・人済・人在が「人財」に代わる！

会社名		TEL	
〒		FAX	
住所		Eメール @	
業種	売上高	億円	社員数 名
受講者①	フリガナ	フリガナ	
	氏名	氏名	
	役職	年齢	歳
受講者②	フリガナ	フリガナ	
	氏名	氏名	
	役職	年齢	歳



(横浜・札幌)

YMTコンサルティング株式会社
YMT社会保険労務士事務所

(ホームページ用)

※ ご記入いただきました情報は、弊社からの各種ご案内やセミナー参加者の実態調査・分析のために利用させていただいております。