

ナレッジプラザ「ビジネス塾 & 交流会」のご案内

# ヒューマンパワーを活かせ!

2006年6月の「ビジネス塾&交流会」は、ナレッジプラザのアドバイザーであるお二人の先生からお話を頂きます。お一人は、社会保険労務士の片山展成先生、もうお一人は中小企業診断士の清水祥行先生です。

日ごろ、人事・労務問題はマイナスの状況をいかにリカバリーするか、という視点で検討されがちです。しかし、私たちにとって、お客様も最終的には“人”であり、そのために動く企業も最終的には“人間”です。マイナスの局面ばかりを想定して事業運営を行うことは、決して適切な対応とはいえないでしょう!

そこで、人の力を活かして、人に貢献するには?という視点から、片山先生と清水先生から熱くお話を頂きたいと思えます。企業は人がつくるもの。そんな“想い”で事業運営に邁進されている方、是非お越しく下さい。

## 【ビジネス交流会 開催要項】

開催日：平成18年6月19日(月)18:00~21:30

### 講演の部

第一部 ヒューマンパワーの活用法 ~リスク回避と事業発展とのバランスの見地から~

社会保険労務士 片山展成先生

第二部 経営技術導入の現場より ~経営理念・経営ビジョンの活かし方~

中小企業診断士 清水祥行先生

最後に 経営のヒント 公認会計士 佐藤 等先生

### 交流会の部 (20:30~21:30)

会場：ノボテル札幌 \*元ホテルサザ札幌(中央区南10条西6丁目)2Fにて

共催・運営：(有)ナレッジプラザ 札幌市中央区大通西4丁目1番地 道銀ビル7階

TEL 011-261-7411 FAX 011-261-4422 担当：笹子

募集人数 50名 参加につきましては、会員様を優先させていただきます。

参加費用 お一人様 3,000円(ナレッジプラザ会員の方は、参加費無料)

交流会参加費は別途、1名様4,000円

お支払方法 当日、会場にてお申し受けいたします。

## 「2006年6月 ナレッジプラザ ビジネス塾&交流会」申込書

会員 ・ 非会員 <左に丸をつけてください>

会社名		TEL	( ) -
所在地	〒	FAX	( ) -
参加者氏名(フリガナ)	所属部課名/役職名	E mail	

お手数ですが011-261-4422までFAX、もしくは<http://www.knowledge-plaza.biz/event1.html>からお申込み下さい。

## ナレッジプラザ「ビジネス塾&交流会」2006年度 予定一覧

ナレッジプラザ「ビジネス塾&交流会」の今年の予定は下記の通りです。毎回ゲスト講師またはナレッジアドバイザーに1時間お話をいただくとともに、レギュラーでナレッジアドバイザーの佐藤等氏(公認会計士・税理士)と清水祥行氏(中小企業診断士)が交代で1時間お話をさせていただく予定です。

日程	講師	テーマ	内容
2月20日	吉田麻子氏	<b>カラーでマネジメントが変わる</b>	ビジネスで活用するカラーコーディネート
	佐藤 等氏	<b>体系的にマネジメントの極意を学ぶ</b>	旭山重物園の成功事例から
3月20日	高瀬申志氏	<b>営業の考え方が変わる!</b>	チーム営業の極意
	佐藤 等氏	<b>利益を生むサイクルと視点学ぶ</b>	事業と利益の本当の意味から
4月17日	清水祥行氏	<b>はじめよう「才能革命!!</b>	「強み」を組織でどう活かすか
	佐藤 等氏	<b>勝ち続けるための経営技術を学ぶ</b>	Policy Bookの役割から
5月22日	沼澤石也氏	<b>プレゼンテーションの極意を学ぶ</b>	効果的なプレゼンテーション方法
	清水祥行氏	<b>経営技術導入の現場から学ぶ</b>	経営理念の創り方
6月19日	片山展成氏	<b>ヒューマンパワーの活用法</b>	人事・労務戦略の考え方
	清水祥行氏	<b>経営技術導入の現場から学ぶ</b>	経営ビジョンの創り方
7月18日	佐藤 等氏	<b>「人」,「仕組み」,「顧客」の創り方を学ぶ</b>	ドラッカーの教えから
	高瀬申志氏	<b>「人」,「仕組み」,「顧客」の創り方を学ぶ</b>	チーム営業の成果から
8月21日	加藤右功氏	<b>グローバル時代の経営戦略</b>	中小企業における海外取引の実際
	太田勝久氏	<b>経営のリーダシップを学ぶ</b>	孫子の兵法から
9月19日	春日秀一氏	<b>IT革命時代の経営戦略</b>	中小企業におけるインターネットの活かし方
	清水祥行氏	<b>「仕組みづくり」の原理を学ぶ</b>	「プロフィット・モデル」をどう活かすか
10月16日	未定	-	-
	清水祥行氏	<b>「顧客づくり」の原理を学ぶ</b>	「顧客資産」をどう活かすか
11月20日	未定	-	-
	佐藤 等氏	<b>成果が出るキーワードを学ぶ</b>	顧客価値 バリューチェーン、組織の価値観

予告なく講師・内容を変更することがあります。