

# 《ビジネス塾 & 交流会》

**法**務会計プラザが支援する「ナレッジプラザ」主催の、「ビジネス塾 & 交流会」。毎月有益な情報を提供いたします。是非、「学び & ビジネス交流」の場としてご活用ください!!

【小さな実験空間 私たちの「3つのここが違う!」】 ~パートナーづくりは情報発信から~

来年度から情報発信の場づくりとして空間実験を行います。ビジネスパートナーを創る第一歩は「情報発信」であると考えています。当日は数社から企業アピールをしていただきます。それも、ただのPRではありません!「私たちはここが違う」という独自の点(特別な価値)を3つに絞って行います。

ここでさらに一工夫!「自社のことは、お客さまに聴け」ということで、パートナー顧客からみた3つの独自の点を取り

入れてまとめます。これは、「企業が売っていると考えているものを、顧客が買っていることは稀である。」というP.F.ドラッカー先生の教えの実践です。シンプルな方法ですが、目から鱗が何枚も落ちること間違いなしです。

「私たちの3つのここが違う!」を体感いただき、是非自社PRと「顧客づくり」にお役立て下さい。

- ・この実験の背景(10分):佐藤 等
- ・私たちの3つのここが違う!(10分):高塚 伸志
- ・実験企業 / プレゼン企業 - 各10分
  1. チーム高塚
  2. 株式会社三好商会
  3. 有限会社アイム
  4. チーム佐藤

【第2部では前回の「人づくり」に引き続き、「仕組みづくりの原理を学ぶ」をテーマに清水氏をご講演】

プロフィット・モデルを活用したい方、ぜひお越しください!新たな知をご提供いたします。

【開催要項】 開催日:平成18年9月19日(火) 講演 18:00~20:30 / 交流会 20:30~21:30

【講演】 第一部 パートナー実験企業より 小さな実験空間「私たちの3つのここが違う!」

第二部 清水祥行氏 「仕組みづくりの原理を学ぶ」

会場:後楽園ホテル(札幌市中央区大通西8丁目) 地下2F

参加費用: ナレッジプラザ会員の方...無料 ナレッジプラザ非会員の方...3千円

<交流会参加費は別途、1名様につき4千円>

お申込の際には、交流会へのご出欠についてもお知らせ下さい。

お支払方法:当日、会場にてお申し受けいたします。

主催・運営:有限会社ナレッジプラザ 札幌市中央区大通西4丁目 道銀ビル7階 TEL:261-7411

## 「ナレッジプラザ ビジネス塾 & 交流会 <第8回>」申込書

ご参加者氏名(ご紹介者名)	会社名	所属部課名/役職名	懇親会

Knowledge Plaza **お手数ですが、FAX 011-261-4422 <担当:多地>宛てにお申込み下さい。(9/16)**

今後、情報の配信を希望されない場合には、大変恐縮ですがこのfax情報をご返送願います。  
<返送先 fax 011-261-4422> 送信停止希望 お客様の fax 番号

## 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きます。

予告なく講師・内容を変更することがあります。

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>	旭山動物園の成功事例から
3月20日	高塚申志氏	<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いう視点を学ぶ</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	沼野石也氏	<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
	沼野石也氏	<b>はかきを活用した顧客創造</b>	はかきを活用したよい関係づくり
8月21日	春日一秀氏	<b>ロシア極東地域におけるマーケティング</b>	ロシア極東地域での体験談から
	清水祥行氏	<b>「人づくり」の原理を学ぶ</b>	「チーム」をどうつくるか
9月19日	実験企業	<b>小さな実験空間「私たちの3つのここが違う!!」</b>	パートナーづくりは辞書発音から
	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	近藤公彦氏	<b>マーケティング手法を学ぶ</b>	マーケティング戦略のヒント
	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		<b>研究会活動報告</b>	
	清水祥行氏		