

講演テーマのお知らせ

山内経営コンサルティング事務所
山内 修

私は次のテーマで講演をしています。貴所や貴団体に講演会を開かれます折、講師候補の一人に入れて頂きますと幸いです。講演のテーマと講演の時間は次の通りです。

1、事例に学ぶV字回復「7つの仕組み作り」

中小企業の多くはもともとお客様の数が少ないことが原因で、売上の確保が思うようにいかないのが現状です。しかも厳しい経済環境が続く中、新規のお客様を低コストで作って、そのお客様を維持して、増やしていくようにするには、中小企業にしか出来ない**顧客対応**を実行して、**お客様の評判で地元No.1**になることを目指さなければなりません。これは**お金がかからない経営改善**になります。この主な内容は次の通りです。

1章 マーケティングの基本原則の再確認

2章 新規のお客様を増やす4つの仕組みを構築する

3章 固定客の維持拡大の3つの仕組みを構築する

※ 参加対象者:中小企業の社長、後継者、各リーダークラス、商店経営者

※ 公演時間:2時間30分～3時間 講演料は、15万円です。

2、ランチェスター法則による・1位作りの経営戦略

厳しい経済環境が続いている中で根本的に業績を良くするには、競争力がある「**強い商品**」や、特定の地域にお客様を密集した「**1位の地域**」を作ったり、あるいはお客様を作るために「**自社独自の営業方法**」を考え出す必要があります。

お客様作りと「**直接関係があるもの**」に競争力がある強いものが出来たり1位が出来ると、従業員一人当たりの純利益が**2倍～3倍**多くなります。このテーマは**ランチェスター戦略**をもとにした、強いもの作りや1位作りについて説明しています。(経営の原則が、数値で明確に理解できます。)

1章 中小企業の利益実態

2章 利益性の原則をはっきりさせる

3章 強いもの作りと1位作りの経営戦略

※ 参加対象者:中小企業の社長、後継者、商店経営者

※ 公演時間:2時間30分～3時間 講演料は、15万円です。

経歴 1955年生まれ 福岡県出身 販売会社にて約10年間営業を経験し26歳で営業所長。大手家電量販店で店長、バイヤー、本部店舗運営、経営戦略構築業務を歴任。その後、外資系ファンドのアドバイザーとして、家電量販チェーンの経営再建を経て、現事務所を設立。現在は、九州一の商業激戦区である福岡市天神地区を中心に、小売業、サービス業、飲食業やメーカーを中心に地域密着のコンサルティング業務を展開。ランチェスター経営認定社長塾長、専門学校ビジョナリーアーツ非常勤講師(ペットビジネス研究、フードビジネス研究)。福岡商工会議所・店舗診断専門相談員。福岡県中小企業家同友会経営指針推進担当。

福岡県福岡市中央区天神4-8-2天神ビルプラス5階 〒810-0001

TEL:092-600-8439 FAX:092-737-8861 Mail:top@yamauchikeiei.jp

講演・研修・セミナーの実績

2011年

- 1月 「事例に学ぶ顧客獲得7つの仕組み」(タナカトレーディング)
- 1月 「強みを活かす仕組づくりセミナー」(アクロス福岡)

2010年

- 12月 「事例に学ぶ顧客獲得7つの仕組み」(ネクスター)
- 11月 「ツイッター & ネット集客術」(都久志会館)
- 10月 「事例に学ぶ顧客獲得7つの仕組み」(新天町商店街)
- 6月 「事例に学ぶV字回復7つの法則」(大分銀行本店)
- 6月 「世代交代を成功させる組織・戦略づくり」(アクロス福岡)
- 5月 「失敗事例に学ぶ幹部社員・店長の管理手法と組織運営術」(アクロス福岡)
- 3月 「成功事例に学ぶネット & アナログ集客術」(アクロス福岡)
- 3月 「事例に学ぶV字回復の戦略」(アクロス福岡)
- 3月 「事例に学ぶ集客アップの7つの戦略」(和白商工会)

2009年

- 11月 「売上アップ & 成功の5原則」(アクロス福岡)
- 9月 「大不況生き残り、そして飛躍のための仕組づくりセミナー」(アクロス福岡)
- 6月 「残る会社・消える会社、事例に学ぶ集客の仕組みづくり」(アクロス福岡)
- 6月 「お客様対応力強化で収益性の追求を！」(三井住友海上火災保険)
- 4月 「戦後最大の不況を乗り切る3つの戦略」(経営を良くする会)
- 2月 「事例に学ぶ集客アップの戦略」(名島商店街)
- 1月 「家電量販との取り組み強化セミナー」(日本マーケティング研究協会)

2008年

- 10月 「飲食店ブランディング化セミナー」(福岡商工会議所)
- 3月 「お客様起点の経営」(イサム塗料)
- 2月 「現場の声を経営に生かすコミュニケーションアップ術」(イサム塗料)
- 「事例に学ぶ集客アップの戦略」(長住商店街)
- 「事例に学ぶ集客アップの戦略」(長丘商店街)

<定期開催セミナー>

- ・ 事務所にて、定期的に「戦略社長塾」開催…ほぼ毎週
延べ受講生は、2,000名を突破致しました。
- ・ ランチェスター経営にて、定期的に「再生塾」開催…ほぼ毎月

<講師実績>

- ・ 専門学校の非常勤講師として、4年間講義
専門学校安達学園「ビジョナリーアーツ」の2年生(約 200名)
「ペットビジネス研究」、「フードビジネス研究」
- ・ フードプロ総合アカデミーの講師として、
「カフェ概論」、「創業計画書作成」