

カリキュラム

実施日、タイトル	講師からの問題提起、内容
<p>8月26日(月) 19:00～21:00 第1回「幸福を見つめて～80歳まで続けられる経営～」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・いまの時代をどう感じている？ 見えない未来に何ができる？ ・年収800万円以上は要らない。やり直しのきかない人生ではなく循環する生き方、人と比べない生き方、そこから幸福の本質が見えてくる。 ・年金だけで足りなくても方策はある。社会的な起業もそのひとつ。
<p>9月11日(水) 19:00～21:00 第2回「ぶれない理念と独自の世界観。それが魅力、それが利益」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ここ数年、経営理念の重要性が高まっている。それはなぜ？ ・変えること、変えないこと。流行に振り回されず地に足が着いている？ ・世の中に戦略は2つしかない。出発点はSWOT分析。自分の強みを知っていますか？ それを活かしていますか？
<p>9月24日(火) 19:00～21:00 第3回「コンセプト～誰のどんな場面でのどのように役立つの～」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・誰のどんな場面で役に立つ(価値)？ どんな課題を解決しようとしていますか？ それに価値を払うお客様。 ・コンセプトを間違えばどれだけ経営資源(ヒト、モノ、カネ、ノウハウ+時間、ネットワーク)を注いでも人々の心は動かない、成果は得られない。 ・本やインターネットに答はない。現場に出て「心の目」で洞察し自分の立ち位置を見つけよう。
<p>10月8日(火) 19:00～21:00 第4回「ソーシャルという関係性、時代の感性から見えてくるビジネスモデル」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・どんなビジネスも時代のうねりから逃れることはできない。 ・肌感覚のマーケティングが共感を呼ぶ。自分に呼びかけてくれている、という感覚。 ・個人から個人へと意志を受け渡しお金も託すクラウド調達。
<p>10月24日(木) 19:00～21:00 第5回「顧客を獲得する、顧客を維持する。行動心理の秘密とは」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客の獲得で苦労したりリピーターが増えないのは理由がある。 ・情報が多すぎる現代、顧客の「選択」を「簡単」にする、「習慣」に変えるしくみづくり。 ・傾聴やロールプレイングを活用しつつ、顧客の心理と行動を科学として捉える。
<p>11月8日(金) 19:00～21:00 第6回「リスクを減らすには仮説と検証。事業承継、兼業創業、稼ぎ口を複数持つ創業のかたち」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・サラリーマンや兼業をしながら創業するのも賢明なやりかた。 ・誰かが立ち上げた事業の経営資源とお客様を譲り受ける事業承継も選択肢のひとつ。 ・比較や体験を通じて顧客の反応を見るテストマーケティングで可能性を高めるのがいまのやり方。「仮説と検証」で未来をひらくことはシリコンバレーも同じ。
<p>11月22日(金) 19:00～21:00 第7回「WordPressでWebサイトを運用、手描きチラシで地域に浸透。伝えること伝わること」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・紙媒体もインターネットも伝えるのではなく「伝わる」発信が大切。 ・Webにお金はかけない。自分でつくって年間数千円で運営するWordPress。たった1ページの公式Webサイトでいい。アフィリエイト風ではない信頼されるランディングページをつくる。 ・キャッチコピー、見出し、訴求できる画像は経験と感性が必要。誰でもできるわけではないが、それでも自分でやる。
<p>12月10日(火) 19:00～21:00 第8回「収支計画と身の丈の資金計画。会計処理、決済はどう行う？」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・月次の予算実績比較で管理。PDCAサイクルはこれだけでいい。 ・投資すべきは自分だけ、事業に投資できる金額はキャッシュフローと借入金の関係から把握。 ・キャッシュレス決済への対応、セキュリティ対策、小さな事業所でやれる災害への備え(事業継続力強化計画)、エリア分析もご紹介。
<p>12月25日(水) 19:00～21:00 第9回「ストレスを下げたりやりがいを高める個人と組織のマネジメント」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・やりたいことがあってヒトを雇うのではなく、やりたいヒトがやりたいことをやるのがいまのビジネス。 ・個人の健康と組織の健康経営が前提。やりがいとストレスマネジメント、さらにはプロジェクトマネジメント。 ・仕事の生産性を上げるのは「やらなくてもいい作業をしない」こと。ワークライフバランスやお金に縛られない生き方から見えてくること。 ・ロールプレイングや傾聴などの意思疎通の態度は人生の助けになるでしょう。
<p>令和2年1月10日(金) 19:00～21:00 第10回「ビジネスモデルの深淵を探る～ヒトの心を見つめて～」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデルとは何か？ その本質を見つめつつ初回の問いに立ち返る。 ・3年後を見据えていまできることを考える。緊急性がないが重要なことを考えるのが経営者の真の役割。 <p>経営の常識は大きく変わっています。中小企業・小規模事業者は良いことをあれもこれもやらずに行動を絞りこむこと。講師は参加してよかったと思っただけの内容をめざします。そして参加のみなさまが互いにエールを贈る場にしましょう。</p>

※内容は変更することがあります。