



人材育成事業のご案内
DAITO BUSINESS
CAMPUS

4 質の高い教育を
みんなに



8 働きがいも
経済成長も



このところの企業を取り巻く環境は、2020年初頭から広がり始めたコロナ感染症や地球温暖化に関する環境問題、さらに連日報道されています世界情勢など、それぞれの企業にとりましても非常に大きく急激な環境変化をもたらしています。

このようななか、当会議所では会員企業様の人材教育に役立てて頂くために昨年より大阪産業大学、大東市とともに、合同入社式から一連の新入社員教育を企画・開催してきました。

本取り組みは若い方々に企業を超えた繋がりを地域で醸成していただき、連帯感とともに将来的には地域企業の連携にも発展することを期待したものです。

今年度からは新たに経営者の方を含めた管理職および中堅社員向けの教育を企画し、会員企業の皆様にご提供いたします。豊富なセミナー実績とコンサルタント実績を持つ講師を揃え、費用も他開催と比較して大幅に低減した額で受講いただけるよう企画したもので、必ずや皆様のご期待に沿えるものと考えております。

是非この機会をご利用ください。

令和4年5月

会頭 浅野 弘資

裏面に一年の予定表を掲載しています。

DAITO BUSINESS CAMPUS 令和4年度 講座一覧

講習会の会場は、大東市民会館です。募集人員は最大30名です。

開催時間はすべて9時30分～16時30分です。

受講料は教材費・消費税込みで、

商工会議所会員価格お一人18,700円です。＜非会員はお一人23,500円です。＞

なお、③・⑤・⑧は大阪府の費用補助を受けて実施致しますので、会員に限り受講料はお一人10,000円(税込)にて実施します。なお、アンケート回答にご協力願います。

	開催日	講習会名	要旨	
①	7/6	クレームを成長に繋げる ～企業価値を高めるクレーム対応実践術～	多様化する価値観のなかで起こるクレーム対応を身につけ、クレームが起こらない社内習慣と環境、仕組み化を学ぶ	
②	7/13	期待される 中堅管理職セミナー ～プレイヤーから 未来を創るリーダーになる～	目標達成に向けた課題解決の考え方、効率的な仕事の進め方、チームワーク、部下・後輩への指導、自己啓発の重要性と習慣化を学ぶ	
③	8/24	PL 思考から BS 思考・CF 思考へ	損益計算書と貸借対照表をどう読むか損益分岐点分析の基礎と応用から利益構造分析、財務分析へと会社経営にどう活かすか	
④	9/8	発想力・創造力 強化研修プログラム	発想・創造・革新とは、そしてイノベーションとは何かを理解し、イノベーションを起こすための「発想法」を学ぶ	
⑤	9/21	製造現場だけではなく、 製造事務から一般事務まで 「5S」で変わる劇的作業効率	個々の業務が煩雑化し増加しているなか、5Sの活用で短時間化を図り、本当にやるべき業務にあたる時間の確保を目指す	
⑥	10/12	結果を出す 組織営業活動の設計術	『部下育成・部下支援』のための営業プロセスの見える化と、3ヶ月・6ヶ月先を見据えた営業活動の具体的指示を出す設計とは	
⑦	11/9	戦略構築力向上 ～リーダーのための 戦略ストーリー～	リーダーにとっての戦略構築の考え方と、その戦略をストーリーとして伝える力を身につける。戦略ストーリーをもとにリーダーとしてのあり方も身につける	
⑧	11/16	相手に響き、結果を出す スマートプレゼンテーション の技術	相手のニーズを捉え、ロジカルな資料を作成して相手に強い印象を与える、他社に差をつけるプレゼンテーション力を習得する	

- ・会場での開催が困難な場合は、Zoomによるオンラインでの受講への変更も想定しています。
- ・昼食は各自ご用意お願い致します。・受講料は振込にてご協力宜しくお願い致します。

各講習会の詳細につきましては、同封しています個別の案内をご覧ください。



大東商工会議所 人材育成事業
DAITO BUSINESS CAMPUS



① (スキル別)

対象：経営者・総務担当者向け

クレームを成長に繋げる ～企業価値を高めるクレーム対応実践術～

開催日時

令和4年7月6日(水)
午前9時30分～午後4時30分

開催場所

大東市民会館 3階 中会議室
大東市曙町4番6号 (住道駅北徒歩約10分)
状況に応じてはオンライン受講に変更する事
もあります。(Zoomを使用します。)

講師

株式会社
HAYASHIDA—CS
総研
代表取締役



柿原 まゆみ 氏

受講料：大東商工会議所会員 18,700円(うち消費税 1,700円)
大東商工会議所会員以外 25,300円(うち消費税 2,300円)
(テキスト代含む/昼食のご用意はありません)

講師プロフィール

元ザ・リッツカールトン大阪の営業統括支配人でCSホスピタリティの第一人者である故・林田正光氏が創業したHAYASHIDA—CS総研の副社長を務める。2011年恩師他界後、志を継ぎ代表取締役に就任。全国の企業・団体・病院・学校・自治体等でCSホスピタリティの向上やES(従業員満足度)向上等、企業価値を高める講演および研修を行っている。また組織の要となる経営理念をもとにした使命やサービス哲学である「クレド(信条)」づくりや浸透・定着のしくみの構築など組織力強化のサポートで活躍中。

(著書)

- ・「CSがつくった最高の病院」(あさ出版)
- ・「顧客に選ばれる会社へ」「ヒューマンサービスの基本知識」(カナリアコミュニケーションズ)
- ・ホスピタリティマインドDVD1巻～3巻(PHP研究所)他

裏面にカリキュラム・申し込み方法を記載していますのでご覧ください。

カリキュラム

(ねらい)

- 多様化する価値観の中で起こるクレームへの対応を身につける
- クレームが起こらないようにするための習慣と環境を整え、仕組み化する方法を学ぶ
- 信頼を得るためのクレーム対応を従業員（部下）に教育する方法の修得を目指す

<プログラム概要>

講義／個人演習／グループ討議で進行します

<p>1. 変化の激しい時代、価値観の変化とクレームの在り方について</p> <ul style="list-style-type: none"> • 多様化する価値観の変化や時代の流れについて確認 • 悪意のクレーム（加害-被害者）についての考え方と予防 • クレームの捉え方結果が変わる <p>2. 生涯顧客を育むためのクレーム対応についての考え方と行動</p> <ul style="list-style-type: none"> • 一般消費者、企業、社内など対象別のクレーム対応について • お客様の立場になって心情を理解し、信頼関係を構築する • クレーム対応が上手に出来ないと2次クレームにつながる • 解決すべき問題・ご要望の確認を行うための聴く力をつける 	<ul style="list-style-type: none"> • 問題の代案・解決策を提示し、期待に答える • クレーム後の対応が明暗を分ける →リピート客につながる方法について <p>3. クレームは組織対応する</p> <ul style="list-style-type: none"> • 組織でクレーム対応する体制をつくる • OJT でクレーム対応を指導し、スピーディーに対応できる従業員を育む • 助け合いの風土を創る <p>4. 時間を創る創意工夫</p> <ul style="list-style-type: none"> • 業務効率を高めるヒントを得る • ムダを省き、重要なことに時間を使う • やることより「やめる」ことを決める <p>まとめ</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(お申込み方法)

下記申込書にてファックス（072-871-0330）又は当所ホームページにてお願い致します。

なお受講料については受付確認後お振込先をご案内致しますので宜しくお願い致します。

.....ファックスの場合は切り取らずにお送りください.....

7月6日開催 「企業価値を高めるクレーム対応実践術」講習会 受講申込書

事業所名		業種	
所在地			
電話番号	FAX 番号		
※メールアドレス			
参加者氏名		参加者氏名	

※オンライン受講時は記載アドレスがZoomのログイン-IDとなります

○ご記入頂いた情報は、当商工会議所から各企業様への各種連絡・情報提供、ならびに講師への参加者名簿として企業名・お名前の情報提供に限り使用いたします。



大東商工会議所 人材育成事業
DAITO BUSINESS CAMPUS



②（中堅管理職対象）

期待される中堅管理職セミナー

～単なるプレイヤーを卒業し、会社の未来を創るリーダーになる～

開催日時

令和4年7月13日（水）

午前9時30分～午後4時30分

開催場所

大東市民会館 4階 大会議室

大東市曙町4番6号（住道駅北徒歩約10分）
状況に応じてはオンライン受講に変更する事
もあります。（Zoomを使用します。）

講師

株式会社
日本経営開発研究所



代表取締役所長

栗原 誠一郎 氏

受講料：大東商工会議所会員 18,700円（うち消費税 1,700円）
大東商工会議所会員以外 25,300円（うち消費税 2,300円）
（テキスト代含む／昼食のご用意はありません）

講師プロフィール

（経歴）

大阪大学を卒業後、銀行系シンクタンク（旧三和総合研究所）に入社。経営コンサルタントとして人事関連分野（人事管理・社員教育）を中心に活動後、20年来の業務提携関係にあった株式会社日本経営開発研究所を継承。

「『企業人』を元気にすることで企業を元気にし、企業を元気にすることで、日本そして世界中の人々の生活を物心ともに豊かにする」という経営理念のもと、現在、上場企業を含む中堅中小企業に対する経営指導、人材育成を行っている。

裏面にカリキュラム・申し込み方法を記載していますのでご覧ください。

カリキュラム

(ねらい)

- ・会社の目標達成の要である中堅管理職。そんな重要な役割を担っている中間管理職の方に対して、よりグレードアップするための考え方と手法を習得いただきます。
- ・当セミナーでは、期待される中堅管理職像を明らかにし、その目標とする姿にアプローチするための具体策について学びます。
- ・目標達成に向けた課題解決の考え方、効率的な仕事の進め方、チームワーク、部下・後輩への指導、自己啓発の重要性と習慣化などについて、講師や他社の中堅管理職との議論をしながら、中堅管理職が持つべき「考え方」や「知識」を得て、ますますのスケールアップを目指します！

<プログラム概要>

講義／個人演習／グループ討議で進行します

1. 期待される中堅管理職とは？	4. 部下の管理のあり方、働き方改革の考え方
2. 中堅管理職が現実に抱える悩みを客観視する	5. 中堅管理職の能力向上法
3. 目標達成に向けた課題解決の考え方、 効率的な仕事の進め方、チームワーク	6. まとめ・Q&A

(お申込み方法)

下記申込書にてファックス(072-871-0330)又は当所ホームページにてお願い致します。

なお受講料については受付確認後お振込先をご案内致しますので宜しくお願い致します。

.....ファックスの場合は切り取らずにお送りください.....

7月13日開催 「期待される中堅管理職セミナー」講習会 受講申込書

事業所名		業種	
所在地			
電話番号		FAX 番号	
※メールアドレス			
参加者氏名		参加者氏名	

※オンライン受講時は記載アドレスがZoomのログイン-IDとなります

○ご記入頂いた情報は、当商工会議所から各企業様への各種連絡・情報提供、ならびに講師への参加者名簿として企業名・お名前の情報提供に限り使用いたします。



大東商工会議所 人材育成事業
DAITO BUSINESS CAMPUS



③ (スキル別)

対象：経営者・経理担当者向け

PL 思考から BS 思考・CF 思考へ

～貸借対照表 (BS) と資金の動き (CF) を読めることで経営者になれます！～

開催日時

令和4年8月24日 (水)
午前9時30分～午後4時30分

開催場所

大東市民会館 3階 中会議室
大東市曙町4番6号 (住道駅北徒歩約10分)
状況に応じてはオンライン受講に変更する事
もあります。(Zoomを使用します。)

講師

株式会社セント
エイブル経営
代表取締役 MBA



「後継社長を経営
のプロに変える」コンサルタント
大塚 直義 氏

受講料：大東商工会議所会員 **税込10,000円** (48,700円 (うち消費税1,700円)
(大阪府地域活性化事業として補助を受けています。)
大東商工会議所会員以外 25,300円 (うち消費税 2,300円)
(テキスト代含む/昼食のご用意はありません)

講師プロフィール

東京大学 経済学部 卒業。MBA (ニューヨーク大学、ファイナンス専攻)
2013年に経営コンサルタントとして独立。後継社長を“先代を超える経営者”へと変える経営コンサルティングで赤字企業の黒字化や売上利益を増大し、会社を成長軌道に乗せる。公開セミナーや企業研修などで500回以上登壇する。

東芝の総合企画部、海外事業推進部、東芝ヨーロッパ社等の部門で、戦略立案、業績管理、新規事業開発、M&A・資本提携等の業務を20年経験。その後、IT企業など4社で統括部長、執行役員 経営管理本部長やグループ会社社長等の経営幹部として戦略経営を強化、売上利益の拡大を推進。こうした経験を踏まえ、2013年独立。経営経験が少なく業績向上などの経営課題に悩む後継社長に“増収増益が当たり前になる経営方法”をお伝えし、『経営のプロに変える』サポートを提供、多くの企業を短期間で業績改善させている。

(著書)『売上予算必達のマネジメント』(セルバ出版)

『会計財務ビジネス数字講座 (通信教育)』(PHP 研究所)

裏面にカリキュラム・申し込み方法を記載していますのでご覧ください。

カリキュラム

(ねらい)

- 損益計算書と貸借対照表が読めるようになります。
- 損益分岐点分析の基礎と応用を学び、利益構造の分析ができるようになります。
- 貸借対照表を元に財務分析ができるようになり、会社経営ができるようになります。

受講者は電卓を持参願います。(スマホの電卓機能は不適)

<プログラム概要>

講義/個人演習/グループ討議で進行します

<p>1. 誰でも簡単に会計数字が強くなれる</p> <ul style="list-style-type: none"> • なぜ、数字が嫌いになるのか？ • 会計の専門的な深い知識は必要ない！ <p>2. 強い会社をつくるために会計などの数字を活用しよう！</p> <ul style="list-style-type: none"> • 数字で考え、数字で語れる方法 • 儲けを出すための数字の見方・活用方法がある <p>3. 会計について理解を深めよう</p> <ul style="list-style-type: none"> • 財務会計と管理会計の違い • 複式簿記の仕組みを知ると会計が理解しやすい <p>4. これだけ知っておけば大丈夫！損益計算書のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> • 経費を団子で見ると！ • 利益とキャッシュの違いを知ろう！ • 損益とキャッシュの違いをしよう！ • 損益計算書だけでは会社経営は出来ない 	<p>5. 会社経営に必要な貸借対照表の知識を習得しよう！</p> <ul style="list-style-type: none"> • 貸借対照表の構造 • 重要な勘定科目とは・・・ • 会社経営に必要な情報とは • 会社倒産の直接な原因 • 黒字倒産はなぜ起こる • 損益、貸借両方の関係性について <p>6. 資金繰り・資金動向表とは</p> <p>7. 利益構造分析の基本と応用</p> <ul style="list-style-type: none"> • あなたの会社は売上が何%下がると赤字？ • 損益分岐点は利益の出発点 • 計算は簡単。暗記は必要ないです。 • 目標利益を達成する売上高の計算の極意 <p>8. 財務分析から事業の実態と課題を把握する</p> <ul style="list-style-type: none"> • 売り上げ増加で利益アップ？ • どの数値が重要か • キャッシュフロー経営を学ぼう！
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(お申込み方法)

下記申込書にてファックス(072-871-0330)又は当所ホームページにてお願い致します。

なお受講料については受付確認後お振込先をご案内致しますので宜しくお願い致します。

・・・・・・・・・・・・・・・・・・ファックスの場合は切り取らずにお送りください・・・・・・・・・・・・・・・・

8月24日開催 「PL 思考からBS 思考・CF 思考」講習会 受講申込書

事業所名		業種	
所在地			
電話番号	FAX 番号		
※メールアドレス			
参加者氏名			参加者氏名

※オンライン受講時は記載アドレスがZoomのログインIDとなります
 Oご記入頂いた情報は、当商工会議所から各企業様への各種連絡・情報提供、ならびに講師への参加者名簿として企業名・お名前の情報提供に限り使用いたします。
 本事業は大阪府の支援を受けています。アンケートにご協力お願い致します。



大東商工会議所 人材育成事業
DAITO BUSINESS CAMPUS



④（中堅管理職対象）

発想力・創造力強化セミナー

～激動の時代に求められる発想力・創造力を身につける～

開催日時

令和4年9月8日（木）
午前9時30分～午後4時30分

開催場所

大東市民会館 4階 大会議室
大東市曙町4番6号（住道駅北徒歩約10分）
状況に応じてはオンライン受講に変更する事
もあります。（Zoomを使用します。）

講師

株式会社
マネジメント・
ラーニング



代表取締役
博士(政策科学)

久保田 康司 氏

受講料：大東商工会議所会員 18,700円（うち消費税 1,700円）
大東商工会議所会員以外 25,300円（うち消費税 2,300円）
（テキスト代含む／昼食のご用意はありません）

講師プロフィール

（経歴）

1965年生まれ。関西大学 社会学部卒業、関西学院大学大学院 商学研究科修了（MBA）。神戸大学大学院経営学研究科修了（MBA）。同志社大学大学院総合政策科学研究科博士課程後期課程修了（博士）。大学卒業後、鐘紡株式会社入社、ファッション事業部で営業を10年間経験。その後、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン®の運営会社である株式会社ユー・エス・ジェイに開業メンバーとして参画、マーケティング・営業本部において、マーケティング企画室マネージャーや近畿地区統括マネージャーを歴任。その後、三井住友銀行グループのSMBCコンサルティング株式会社に転職し、人材育成の仕事に携わる。セミナーや研修の企画・プログラムの開発、インストラクターなど幅広く活躍。2012年マネジメント・ラーニングを設立し代表取締役に就任。ロジカルランプ®開発者。

（主な著書）

「使う！ロジカル・シンキング『結局何が言いたいのか？』と言わせない最強の伝え方」日本実業出版社、「上司の自律性支援とコーチングが部下の動機づけに与える影響～自己決定理論に着目して」文真堂、「最強のチームをつくる10の鉄則—チームづくりから部下育成までの職場リーダー学」セルバ出版、「ビジネスリーダーのためのファシリテーション入門」同文館出版

裏面にカリキュラム・申し込み方法を記載していますのでご覧ください。

カリキュラム

(ねらい)

AI やデジタルトランスフォーメーションに代表される情報化社会、働き方改革、コロナウイルス対応、ロシアのウクライナ侵攻など、時代を揺るがす出来事が一気に起こり、私たちはまさしく激変の時代の真っただ中にいます。このような時代において求められる人材はこれまでの常識にとらわれず、柔軟で新しい発想が出来る人です。ただし、何をやっても良いのかというところでもありません。どのような時代でも守るべき大切なものもあります。当セミナーでは既存の考えにとらわれない「発想法」について学びます。ロジカルシンキング・クリティカルシンキング・ラテラルシンキングの3つの思考法をベースにイノベーションを起こす発想法を習得しましょう。

<プログラム概要>

講義／個人演習／グループ討議で進行します

<p>1. 発想豊かなビジネスパーソンになる</p> <p>1) 発想・創造・革新とは 2) ゼロベース思考 3) 発想力・創造力の2つの敵 【グループワーク】頭の体操クイズ</p> <p>2. 問題と課題</p> <p>1) 問題とは何か 2) 課題とは何か 3) 問題と課題の違い</p> <p>3. おさえておきたい3つの思考法</p> <p>1) ロジカルシンキング 2) クリティカルシンキング 3) ラテラルシンキング 【グループワーク】</p>	<p>4. イノベーションを起こす思考法</p> <p>1) イノベーションとは何か 2) 知の探究と深化 3) イノベーションとは何をすることか</p> <p>5. 実践的アイデア発想法</p> <p>1) SCAMPER を使った発想法 【グループワーク】</p> <p>6. サイコロトークに挑戦しよう</p> <p>1) あなたが事業化したい会社のプロフィール 2) サイコロトークで物語をつくる 3) 良い会社物語をつくる 【個人ワーク&グループワーク】</p> <p>7. まとめ</p> <p style="text-align: center;">イノベーションを起こす人材になる</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(お申込み方法)

下記申込書にてファックス (072-871-0330) 又は当所ホームページにてお願い致します。

なお受講料については受付確認後お振込先をご案内致しますので宜しくお願い致します。

.....ファックスの場合は切り取らずにお送りください.....

9月8日開催 「発想力・創造力強化セミナー」講習会 受講申込書

事業所名		業種	
所在地			
電話番号	FAX 番号		
※メールアドレス			
参加者氏名			参加者氏名

※オンライン受講時は記載アドレスがZoomのログイン-IDとなります

○ご記入頂いた情報は、当商工会議所から各企業様への各種連絡・情報提供、ならびに講師への参加者名簿として企業名・お名前の情報提供に限り使用いたします。



大東商工会議所 人材育成事業
DAITO BUSINESS CAMPUS



⑤ (スキル別)

対象：経営者・総務担当者向け

製造現場だけではない、 製造事務から一般事務まで「5S」で変わる 劇的作業効率

開催日時

令和4年9月21日(水)
午前9時30分～午後4時30分

開催場所

大東市民会館 3階 中会議室
大東市曙町4番6号 (住道駅北徒歩約10分)
状況に応じてはオンライン受講に変更する事
もあります。(Zoomを使用します。)

講師

株式会社
ビタミンM
代表取締役



鈴木 真理子 氏

受講料：大東商工会議所会員 **税込10,000円** (18,700円 (うち消費税1,700円)
(大阪府地域活性化事業として補助を受けています。)
大東商工会議所会員以外 25,300円 (うち消費税 2,300円)
(テキスト代含む/昼食のご用意はありません)

講師プロフィール

(経歴)

大学卒業後、大手保険会社に入社し、約10年間の勤務を経て退職。さまざまな仕事を経験した後、ビジネスインストラクターとして独立起業。これまで企業研修や公開セミナーにおいて3万人以上に数多くの失敗談を告白しながら、ミス、ムダ、残業を減らすヒントを提唱している。また講師業の傍ら、新聞や雑誌をはじめメディアの取材、ビジネス書の執筆など幅広く活動。日本ペンクラブ会員。日経ウーマンオンラインの人気コラム「鈴木真理子のミスなし、ムダなし、残業なし 信頼の仕事術」では、ギャグ好きの姉御気質「すずまり姉さん」として登場した。

<主な著書>

『速く』『短く』『感じよく』メールを書く方法 『図解 仕事のミスが激減する「手帳」「メモ」「ノート」術』 『絶対にミスをしない人の仕事のワザ』 『「段取りが良い人」と「段取りが悪い人」の習慣』

裏面にカリキュラム・申し込み方法を記載していますのでご覧ください。

カリキュラム

(ねらい)

- 働き方改革が進む一方で、ますます個人の業務は煩雑化し、増加しています。5S（整理・整頓・清掃・清潔・しつけ）を活用することで、デスクワークの短時間化を図り、時間外労働削減や本当にやるべき業務にあたる時間の確保を目指します。
- 講座の翌日から実践できるノウハウと業務改善の視点を身に付けます。
- 主体的に業務に取り組み、チームに貢献する人材になるための計画を立てます。

<プログラム概要>

講義／個人演習／グループ討議で進行します

<p>1. なぜ働き方改革が必要なのだろう？</p> <p>1) 労働生産性について理解を深めよう</p> <p>2) あなたの働き方は野球型？サッカー型？</p> <p>3) AIに負けない人になる</p> <p>2. 本来業務に集中できる時間と環境を作る</p> <p>1) 片づけられない人の特徴</p> <p>2) 改善の着眼点</p> <p>3) 職場に蔓延するムダ</p> <p>4) 5Sとは日本の企業が生み出した技術！</p> <p>5) 5Sのチェックリスト</p> <p>3. かんたん5Sを実践しよう</p> <p>1) 整理</p> <p>2) 整頓</p> <p>3) 清掃</p> <p>4) 清潔</p> <p>5) しつけ</p> <p>4. 事例で学ぶ5Sの重要性</p> <p>1) 【事例研究】5Sを知らない、ある職場</p> <p>2) アイデア出し会議</p>	<p>3) 問題点を抽出しよう</p> <p>4) あなたならどうする？改善策</p> <p>5. ムダ・ムラ・ミスのないデスクワークのコツ</p> <p>1) 伸び伸びと仕事ができるデスクですか？</p> <p>2) 引き出し1、2、3段目のポイント</p> <p>3) 書類にあったファイルを選ぶ</p> <p>4) 名刺の整理・整頓術</p> <p>5) あなたのパソコン、メタボチェック</p> <p>6) 未処理メールをハッキリさせるワザ</p> <p>7) ファイル名のつけ方</p> <p>6. 今日から5Sを始めるために</p> <p>1) いきなり始めない！計画こそ大切</p> <p>2) 目標、計画、効果に数字を入れる</p> <p>3) 5S活動を定着させるコツ</p> <p>4) やらないと法令違反？大掃除は年2回</p> <p>5) 5S活動の計画書を作ろう</p> <p>6) 発表とアドバイスタイム</p> <p>7) ずっと使える5Sチェックリスト</p> <p>まとめ</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(お申込み方法)

下記申込書にてファックス（072-871-0330）又は当所ホームページにてお願い致します。

なお受講料については受付確認後お振込先をご案内致しますので宜しくお願い致します。

.....ファックスの場合は切り取らずにお送りください.....

9月21日開催 「誰でも出来る5S」講習会 受講申込書

事業所名		業種	
所在地			
電話番号	FAX 番号		
※メールアドレス			
参加者氏名			参加者氏名

※オンライン受講時は記載アドレスがZoomのログインIDとなります

〇ご記入頂いた情報は、当商工会議所から各企業様への各種連絡・情報提供、ならびに講師への参加者名簿として企業名・お名前の情報提供に限り使用いたします。

本事業は大阪府の支援を受けています。アンケートにご協力お願い致します。



大東商工会議所 人材育成事業
DAITO BUSINESS CAMPUS

4 質の高い教育を
みんなに



8 働きがいも
経済成長も



⑥ (スキル別)

対象：経営者・営業部長・課長はじめ、営業部門管理職マネジャー・リーダー

結果を出す組織営業活動の設計術

今月の売上は、今月の活動で賄えない！
今やるべきは、3ヵ月先・6ヵ月先の売上のための行動だ！

開催日時

令和4年10月12日(水)

午前9時30分～午後4時30分

開催場所

大東市民会館 3階 中会議室

大東市曙町4番6号 (住道駅北徒歩約10分)

状況に応じてはオンライン受講に変更する事
もあります。(Zoomを使用します。)

講師

有限会社
アクチャー
コンサルティング



代表取締役

岩月 康隆 氏

受講料：大東商工会議所会員 18,700円(うち消費税 1,700円)
大東商工会議所会員以外 25,300円(うち消費税 2,300円)
(テキスト代含む/昼食のご用意はありません)

講師プロフィール

これまで300社を超える企業において増収・増益を実現してきた営業コンサルタント。指導先から「組織営業の仕掛け人」と称され、惰性営業から脱却したい経営者や新規開拓ができない営業に頭を悩ます企業からの指導依頼を多く受けている。独自に開発した『スリーM経営』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの主軸に実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎・基本教育から営業部・課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供している。セミナー受講者によるアンケートの結果でも、100%の方が『役に立つ』と答えた《充実度NO.1講師》との評価を得ている。

裏面にカリキュラム・申し込み方法を記載していますのでご覧ください。

カリキュラム

(ねらい)

「どの市場で」「どのお客さまをターゲットにし」「どのような活動をして」「どのような状態で」「どういった結果を得るのか」など「営業全体のやり方・仕組み」を具体的に明らかにすることが重要です。営業活動に仕組みが必要なように、営業のマネジメントにおいても会社として共通の仕組みを構築する必要があります。さらに営業活動において継続的に結果を出すには、組織が丸となって事実を踏まえ、論理的に「考え」「行動する」仕組みをつくることが重要です。これが、チーム営業であり、組織営業というものです。本セミナーでは、マネジメントの本質である『部下育成・部下支援』のための営業プロセスの見える化と、3ヶ月・6ヶ月先の売上のために今何をすべきなのかといった具体的指示を出すための営業活動の設計の仕方を通じて、「なに」を「どのように」マネジメントすればいいのかについて具体的に解説します。

<プログラム概要>

講義／個人演習／グループ討議で進行します

<p>1. マーケットが大きく変化している</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境・質ともに変化 <p>2. 営業マネージャーに求められる役割とマネジメントスタイル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・管理者の3つの役割 ・旧KKD（経験・勘・度胸）から新KKD（科学・計画・データ）へ ・意識変革から行動変革へ 	<p>3. 営業活動を科学的に設計する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「出来る営業」が確実に実行している事とは・・・ ・新KKD（科学・計画・データ）マネジメントの実践 <p>4. 結果を出すための先行情報管理と行動計画</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目標達成に必要な4つの報告・5つの情報 ・3か月・6か月先の売上を予測する具体的手法 ・行動計画と先行情報管理でメンバーの行動を修正 <p style="text-align: right;">まとめ</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(お申込み方法)

下記申込書にてファックス（072-871-0330）又は当所ホームページにてお願い致します。

なお受講料については受付確認後お振込先をご案内致しますので宜しくお願い致します。

.....ファックスの場合は切り取らずにお送りください.....

10月12日開催 「結果を出す組織営業活動の設計術」講習会 受講申込書

事業所名		業種	
所在地			
電話番号		FAX 番号	
※メールアドレス			
参加者氏名		参加者氏名	

※オンライン受講時は記載アドレスがZoomのログインIDとなります

〇ご記入頂いた情報は、当商工会議所から各企業様への各種連絡・情報提供、ならびに講師への参加者名簿として企業名・お名前の情報提供に限り使用いたします。



大東商工会議所 人材育成事業
DAITO BUSINESS CAMPUS



⑦ (中堅管理職対象)

戦略構築力向上セミナー

～ リーダーのための戦略ストーリー ～

開催日時

令和4年11月9日(水)

午前9時30分～午後4時30分

開催場所

大東市民会館 4階 大会議室

大東市曙町4番6号 (住道駅北徒歩約10分)
状況に応じてはオンライン受講に変更する事
もあります。(Zoomを使用します。)

講師

株式会社
パワー・
インタラクティブ



代表取締役

岡本 充智 氏

受講料：大東商工会議所会員 18,700円(うち消費税 1,700円)
大東商工会議所会員以外 25,300円(うち消費税 2,300円)
(テキスト代含む/昼食のご用意はありません)

講師プロフィール

(経歴)

京都工芸繊維大学 繊維学部 繊維化学科卒業。アシックス、住友ビジネスコンサルティングにて
商品開発、新規事業、マーケティング、販路開拓、組織活性化、人材育成などにたずさわる。

その後、デジタルマーケティングの株式会社パワー・インタラクティブ、リーダー人材育成コン
サルティングの株式会社教育総研を設立し、現在に至る。

裏面にカリキュラム・申し込み方法を記載していますのでご覧ください。

カリキュラム

(ねらい)

戦略の成功にはすべてストーリーがあります。リーダーがその戦略ストーリーを作れるか。そのただ一つのことチームを強くするのは、このセミナーでは、リーダーの方々に戦略構築の考え方と、その戦略をストーリーとして伝える力を身につけていただきます。戦略ストーリーをもとに、これからのリーダーとしてのあり方も身につけます。

<プログラム概要>

講義／個人演習／グループ討議で進行します

<p>1. リーダーのための戦略ストーリー</p> <p>1) 戦略ストーリーとは何か</p> <p>2) 面白いストーリーは誰かに語りたくなる ストーリーで語れる戦略を描くために何をするか</p> <p>3) 戦略ストーリーの構造 基本構造は、目的+顧客価値/収益価値+ビジョン</p> <p>2. 自社の戦略づくりのためのワークショップ</p> <p>1) 自社のオペレーショナル・エクセレンスを見つける オペレーショナル・エクセレンスとは、圧倒的な現場の強み</p> <p>2) 顧客との関係からバリュー・プロポジションを絞り込む バリュー・プロモーションとは、顧客の望む自社だけの価値</p> <p>3. ビジネスモデルキャンパスを戦略ストーリーに展開</p> <p>1) ビジネスモデルキャンパスとは 事業の成功要因を視覚的に配慮した秀逸なビジネスフレーム</p>	<p>4. 自社の戦略ストーリー・ワークショップ</p> <p>1) 戦略ストーリー構築に必要なポジティブキーワード</p> <p>2) 計画された偶発性理論を活かした物語づくり</p> <p>3) 自社の戦略ストーリーの構築</p> <p>5. 戦略ストーリーとリーダーシップ</p> <p>1) リーダーとしての理想像(ビジョン)を描く</p> <p>2) 自社の戦略ストーリー見える課題</p> <p>3) リーダーとしての巻き込み力を磨く</p> <p>6. まとめ</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(お申込み方法)

下記申込書にてファックス (072-871-0330) 又は当所ホームページにてお願い致します。

なお受講料については受付確認後お振込先をご案内致しますので宜しくお願い致します。

.....ファックスの場合は切り取らずにお送りください.....

11月9日開催 「戦略構築力向上セミナー」講習会 受講申込書

事業所名		業種	
所在地			
電話番号		FAX 番号	
※メールアドレス			
参加者氏名		参加者氏名	

※オンライン受講時は記載アドレスがZoomのログインIDとなります

○ご記入頂いた情報は、当商工会議所から各企業様への各種連絡・情報提供、ならびに講師への参加者名簿として企業名・お名前の情報提供に限り使用いたします。



大東商工会議所 人材育成事業
DAITO BUSINESS CAMPUS



⑧ (スキル別)

対象：経営者・営業担当者向け

相手に響き、結果を出す スマートプレゼンテーションの技術

開催日時

令和4年11月16日(水)

午前9時30分～午後4時30分

開催場所

大東市民会館 3階 中会議室

大東市曙町4番6号 (住道駅北徒歩約10分)

状況に応じてはオンライン受講に変更する事
もあります。(Zoomを使用します。)

講師

株式会社
キャリア・ソフィア
代表取締役



木山 美佳 氏

受講料：大東商工会議所会員 **税込10,000円** (18,700円 (うち消費税1,700円)
(大阪府地域活性化事業として補助を受けています。)
大東商工会議所会員以外 25,300円 (うち消費税 2,300円)
(テキスト代含む/昼食のご用意はありません)

講師プロフィール

(経歴)

大手総合人材サービス会社、JAL系研修会社を経て2011年株式会社キャリア・ソフィア設立。
人材育成を通じて5万人以上のキャリア形成に携わる。

大阪府立大学人間科学修士(博士後期課程単位取得退学)

(資格)

国家資格キャリアコンサルタント

(著書)

月刊人事マネジメント連載記事「部下指導は伝え方が9割」執筆

「自分から動く部下が育つ8つのパワーフレーズ」(同文館出版)

裏面にカリキュラム・申し込み方法を記載していますのでご覧ください。

カリキュラム

(ねらい)

- 提案書作成のベースになる、ロジカルシンキング
- インパクトのある提案書の魅せ方
- 提案書を最大限に活かす「伝えるスキル(デリバリースキル)」の習得

<プログラム概要>

講義/個人演習/グループ討議で進行します

<p>1. オリエンテーション</p> <p>1) アイスブレイク</p> <p>2) 研修の目的</p> <p>2. ロジカルシンキング</p> <p>1) ロジカルさが求められる時代</p> <p>2) ロジカルシンキングとは</p> <p>3) 納得を引き出す基本構造</p> <p>3. 相手に響く提案書とは</p> <p>1) 相手が関心を持つしくみを理解する</p> <p>2) ニーズの見つけ方</p> <p>3) 全体の構成</p> <p>4) インパクトのある資料のポイント</p>	<p>4. デリバリースキルとは</p> <p>1) 相手を動かす3つの要素</p> <p>2) 言語・非言語のポイント</p> <p>3) キーワードの伝え方</p> <p>4) 次につながるクロージング</p> <p>5. ワンランク上の文章にするためには</p> <p>1) わかりやすい文章とは</p> <p>2) 読み手の目線でチェックする</p> <p>まとめ</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(お申込み方法)

下記申込書にてファックス(072-871-0330)又は当所ホームページにてお願い致します。

なお受講料については受付確認後お振込先をご案内致しますので宜しくお願い致します。

.....ファックスの場合は切り取らずにお送りください.....

11月16日開催 「スマートプレゼンテーション」講習会 受講申込書

事業所名		業種	
所在地			
電話番号		FAX 番号	
※メールアドレス			
参加者氏名		参加者氏名	

※オンライン受講時は記載アドレスがZoomのログイン-IDとなります

○ご記入頂いた情報は、当商工会議所から各企業様への各種連絡・情報提供、ならびに講師への参加者名簿として企業名・お名前の情報提供に限り使用いたします。

本事業は大阪府の支援を受けています。アンケートにご協力お願い致します。