

【東京・大阪会場／受講者アンケートより】

「形式的な話ではなく、現場の臨場感が伝わって来た」
 「すぐ使えるアイデアが多かった」「事例が参考になった」
 「支援では生々しい人間関係への配慮が必要なことを実感」
 「自分も身につけたいと強く思った」

◆主な内容（予定）

- ・経営改善企業で行う経営者・役員・従業員
ヒアリングの中身と対話のポイント
- ・ヒアリング項目の体系的整理
- ・経営改善成功事例、ヒアリングシート配布あり。

情報収集は、事業の理解や課題明確化への第一歩。
経営改善計画策定や資金調達時の資料づくりはもちろん、
経営支援の基本として身につけるべきスキルです。

経営改善や事業再生では、短期間で企業の現状を正しく把握し適切な方向性を見極める必要があります。ある意味「究極の状態でのヒアリング」。その実際を明かします！

新聞記者、雑誌編集者を経てコンサルタント経験豊富な講師が、実践的な「聞く」技術を解説します。

「聞く」「書く」という基本的な技術を磨き上げ、大手企業向けマーケティングから中小企業の事業再生・経営改善まで多様な支援経験を持つベテランコンサルタントが講義をします！

質問を並べ立てるヒアリングではなく、対話を通して相手が「安心」や「理解」を深めるヒアリングとは。

抜け漏れなく情報を聞き取るのは当然、ヒアリングで信頼関係醸成までできたらベスト。

けれど、何より実際にやってみないとわからない！

講座では、演習を交え、ヒアリングを体感していただきます。

東京・大阪で大好評につき **6/25 福岡開催決定**

会計事務所向け 経営支援の基礎講座 # 2

事業性評価のための ヒアリング手法

～経営改善、事業再生における実対応例から学ぶ～



講師：金久保健
 (株)マネジメントパートナーズ(MPS)
 シニアパートナー

中小企業診断士。
 業界紙記者、流通専門誌編集者を経て、日系コンサルファームに所属。その後、流通総合企業のマーケティング室長兼開発部長として、雑貨専門店オレンジハウスの総合マーケティング、ラルフローレン路面店の出店、大手百貨店のマーチャンダイジング開発(丸井、西武百貨店等)などを行う。1999年独立し、インターネットベンチャー役員を経て、2010年MPS設立に携わる。マーケティング分野での豊富な経験を活かし、事業再生案件においては事業再構築、P/L改善、組織改善等を主に活動。経営者向けや士業向け等講演も多数行っている。



■開催概要 【福岡】2018/6/25(月) 13:30～16:30

会場：リファレンス駅東ビル会議室(博多駅筑紫口から徒歩5分)

当日、講演終了後に会場付近にて懇親会(会費制)を開催致します。皆様、奮ってご参加ください。

受講料：1回・一人あたり／一般：10,000円、下記区分A：8,000円、下記区分B：7,500円(いずれも税込) ★OJTクラブ会員無料

【区分A】あんしん経営会員・実務経営会員・財務金融アドバイザー・卒業生・弥生PAP会員

【区分B】財務金融アドバイザー・継続会員

■お申込み方法 *以下いずれかでお申込みください

- 1) 弊社 Web サイトにご案内しておりますフォームからお申込みください。
managementpartners.co.jp/seminar
- 2) 本用紙に必要事項をご記入の上、FAX(03-5439-6293宛)にお送りください。

■お支払について

事前のお振込にてお願い致します。振込先等はお申込み後にお知らせします。尚、キャンセルは開催1週間前までお願い致します。期限を超えてのキャンセルは原則返金致しかねますのでご了承ください。

セミナー参加お申込み FAX: 03-5439-6293 ※Webサイトからもお申込みいただけます

貴社名	TEL		
参加者氏名	FAX		
E-MAIL	懇親会	参加	不参加
		(会費は当日現金にてお支払い)	
本セミナーをどちらでお知りになりましたか	他セミナー での案内	【MPS】 メール案内	【MPS】 郵送案内
		【弥生(株)】 メール案内	インターネット 検索
			紹介 (紹介者:) ()
			その他 ()
該当に ○	一般	あんしん経営 会員	実務経営 会員
		財金アドバイザー 卒業生	弥生PAP 会員
		財金アドバイザー 継続会員	OJTクラブ 会員
			金融機関
			※事務局記入

頂いた情報は、当社セミナーの適切な運営・企画・改善およびお客様へのサービスのご提案の目的以外には利用いたしません。