

2017年

第1回

# I.B.Sニュース

若手経営者、後継者向け 第5期 アイオー・ビジネススクール活動報告

発行:  アイオーしんきん

## セミナーの報告

2013年10月からスタートした「アイオー・ビジネススクール」は、10月27日(金)「第5期 アイオー・ビジネススクール」として第1回セミナーを開催し、新たなスタートを切りました。

第1回セミナーでは、講師に㈱タナベ経営シニアコンサルタントの有山 春夫様をお迎えし、「既存顧客の深耕と新たな顧客の開拓」というテーマで分かりやすく講義を行っていただきました。

若手経営者の皆さまにとりましては、今後の顧客創造活動において重要な考え方が身につく内容であったと思います。

今回の講義は、大きく分けると3点のカテゴリーにて構成されます。先ず「顧客創造の原理原則」です。社員一人ひとりが自社の考えのもと、顧客満足に寄与することで日々の業務を改善する。それが仕事であり、日々の業務をただこなすのは、作業であって仕事ではない。顧客を想い、満足していただくことで、顧客は感動する。一番効果的な顧客創造は口コミであり、感動を与えることで顧客が自社の営業パーソンとなってくれる。結果、顧客創造となり、会社・社員と顧客の両方が発展し幸せになることができる。次に、「顧客をつくれぬ理由」です。この理由は大きく2つある。一つ目は、「顧客ニーズに対応している」つもりになっている。本当に顧客が望んでいるのは、多様化や総合的ではない。自社の真の顧客のニーズをしっかりと汲み取り、対応することが大事である。まずは、ただ自社の商品売るのではなく、我が社の真の顧客の基準を設けその顧客を基準に対応することが重要である。二つ目に「営業力のみで対応している」です。営業活動は短期的な成果を上げるのが目的であり、重要なのは、営業部門が顧客ニーズをしっかりと汲み取り自社の商品・製品開発やマーケティングに活かすことである最後に、「営業戦略について」です。営業戦略は、狙うべき市場に我が社の強みをぶつけることである。どこで、どの分野で勝つのか、狙うべき市場をセグメンテーションし、何で勝つのか、差別化戦略をしっかりと組み、その分野でNo.1を目指すことが営業戦略である。

以上大きく3点のカテゴリーをコンサルティング事例を交え講義頂きました。

※次回セミナーのテーマは「ヒアリング力強化と話の聴き方を知る」です。会員の皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

## 参加者の声(抜粋)

- ・分かりやすくて、大変勉強になった。今まで聞いた経営セミナーの講師の中で一番良い。続きがうかがいたいと思った。  
(40代 建築設計・管理業)
- ・自分自身が営業をしているため、非常に分かりやすくて、実になりました。是非今後の営業活動の参考にしたいと思います。  
(30代 冷凍機器製造業)
- ・「価値観が変わった時、初めて成長する」という話をきいて参考になりました。(20代 電機工事業)

講義の様子



# アイオー・ビジネススクールについて

当スクールは、経営の基本に着眼し、『体系的な経営の基本の体得と時代を生き抜く先見性』を磨く事を目的として開催しており、内容は勉強会の開催のみならず、書籍提供、経営相談など“総合的に”受講生の皆さまの経営活動をご支援しております。

第5期アイオー・ビジネススクールは営業にテーマを絞り込み、経営者、経営幹部に必要な営業の知識と実践スキルを習得する勉強会を行います。

その他、異業種の若手経営者、後継者の方々が集まる、新たな交流の場としてもご利用いただけます。

## 1. 勉強会

あるべき論を教える教育家ではなく、実践の現場で業績を上げることを本業とする経営コンサルタントが、実践経営の基本を全7回の勉強会で指導・解説します。

第5期 カリキュラム (2時間/1回)

1. 顧客創造
2. ヒアリング コミュニケーション
3. 営業マネジメント
4. 新規事業
5. ゲスト講話
6. マーケティング
7. セルフマネジメント

## 2. 経営情報サービス

### 1. 性格能力判定テスト (PAT)

タナベ式性格能力判定テスト (PAT) は独自のノウハウと詳細な分析によって、企業人としての可能性 (Possibility) と適正 (Aptitude) を試験 (TEST) し客観的に受講生の強み・弱みを分析できます。自身の現状を認識してアイオー・ビジネススクールに参加できます。

### 2. 書籍・テキスト・ソリューションブック3点セット

経営情報サービスとして、①見識を広めるタナベ書籍 ②次年度の経営戦略を立てるための経営戦略セミナーテキスト ③テーマ別に課題解決を導くソリューションブックを提供。

## 3. 経営相談・情報交換会

### 1. 経営相談

勉強会開催時の前後の時間を利用して個別相談を実施。様々な固有の経営諸問題にお応えすることができます。

### 2. 情報交換会

若手経営者・後継者の異業種交流、情報交換の為に懇親会を開催いたします。

## お問合せ先

アイオー信用金庫 地域貢献部内 「アイオー・ビジネススクール」事務局

TEL 0270-30-5025 FAX 0270-23-1205