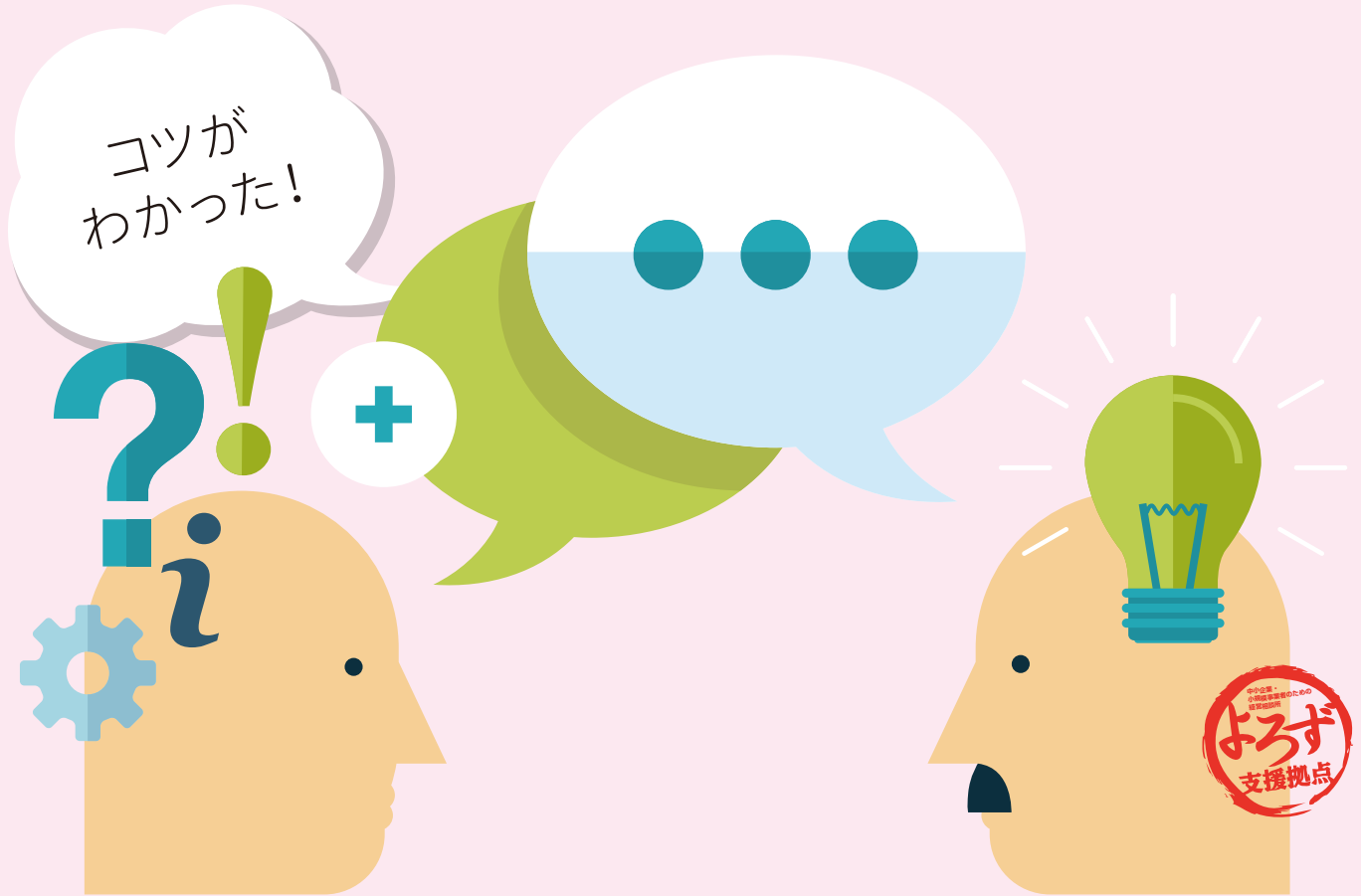


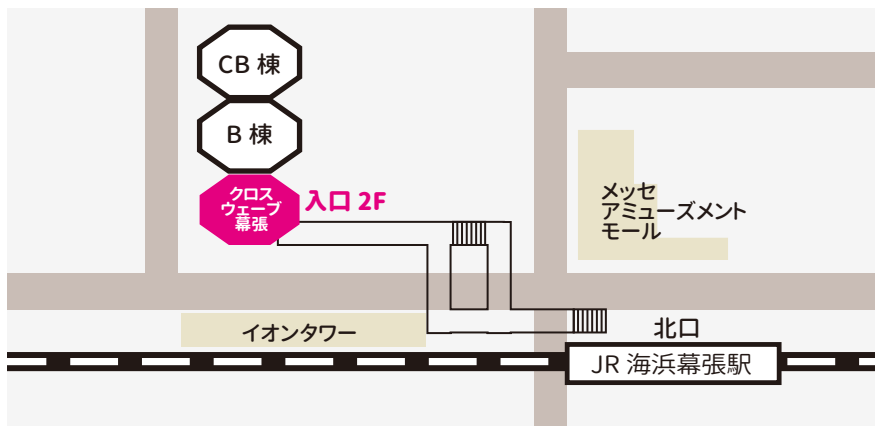
会社のNO.2はこう動け！ ～最強のNO.2になるコミュニケーション術～



開催日時 平成28年 12月5日(月) 14:00～
(13:30 受付開始)

会場 クロス・ウェーブ幕張 大研修室
千葉市美浜区中瀬 1-3 幕張テクノガーデンA棟

募集人数 20名 対象者 中小企業 小規模事業者 参加費 無料



JR 海浜幕張駅から徒歩3分

お問い合わせ先・お申し込み先

公益財団法人千葉県産業振興センター
総合支援室 (千葉県よろず支援拠点)

〒261-7123 千葉市美浜区中瀬 2-6-1
WBG マリブイースト 23階

TEL: 043-299-2921 / FAX: 043-299-3411
E-mail: yorozu@ccjc-net.or.jp

株式会社京葉銀行

成長戦略推進部コンサルティング営業グループ

〒260-0026 千葉市中央区千葉港 5-45
TEL: 043-306-8176 / FAX: 043-301-7033

株式会社日本政策金融公庫

南関東創業支援センター

〒231-8831 横浜市中区南仲通 2-21-2
TEL: 045-201-7789 / FAX: 045-212-3393

千葉商工会議所

〒260-0013 千葉市中央区中央 2-5-1
TEL: 043-227-4103 / FAX: 043-227-4107

14:00 ~ 主催者挨拶

14:05 ~ セミナー

会社の NO.2はこう動け! ~最強の NO.2になるコミュニケーション術~

No.2は経営者の「最強の右腕」です。実は経営者として社長 (No.1) と同じぐらい覚悟が必要です。時には嫌われ役になり、時にはトップに対して進言をする役割も担います。そうなるためには常に「全体」を見通し、そのうえで実務を処理する能力が必要です。あまり注目されにくい、会社の NO.2 に求められる知識やコミュニケーション能力についてレクチャーします。是非この機会にご参加ください。

[当日の講師]

よろず支援 コーディネーター 岩瀬 敦智

千葉県よろず支援拠点コーディネーター。中小企業診断士。株式会社高島屋を経て、経営コンサルタントとして独立。小売業・サービス業の客数アップをテーマに、コンサルティングに従事している。流通科学大学非常勤講師。早稲田大学エクステンションカレッジ講師。「E-ビジネス」「流通マーケティング」「マーケティング・リサーチ」「接客研修」など売上アップをテーマとしたセミナーに多数登壇している。



15:35 ~ 個別相談会 セミナー講師 及び 千葉県よろず支援拠点コーディネーター

参加申込書

参加申込書にご記入のうえ、千葉県よろず支援拠点 (FAX: 043-299-3411 メール: yorozu@ccjc-net.or.jp) または株式会社京葉銀行成長戦略推進部コンサルティング営業グループ (FAX: FAX043-301-7033) 株式会社日本政策金融公庫南関東創業支援センター (FAX: 045-212-3393) 千葉商工会議所 (FAX: 043-227-4107) までお申込みください。なお、ご記入いただいた個人情報につきましては、千葉県よろず支援拠点において、本セミナー申込みに関する受付名簿の作成および申込者様へのご連絡、今後のセミナー情報や経営に関する情報提供をさせていただきたく目的で使用させていただきます。*セミナー開催時に撮影した写真等は HP に掲載する場合があります。あらかじめご了承ください。

ふりがな 企業名		TEL
所在地 〒	—	
E-mail		
受講者	① 役職名	氏名 <small>ふりがな</small>
	② 役職名	氏名 <small>ふりがな</small>
	③ 役職名	氏名 <small>ふりがな</small>
相談希望	コーディネーターによる相談希望 有・無 (差支えない範囲で内容をご記入ください)	

※「有」の方には後日、相談日等をご連絡をさせていただきます。