

売上前年比 120%で乗り切る事業承継

■プログラムⅠ ■ 事業承継—ここでつまづく！

- ・ 中小企業が誤解しがちな事業承継
- ・ 事業承継が進まない理由 … 過大債務と低い収益性
- ・ 後継者の目線から「継げる会社・継ぎたくない会社」
- ・ 避けて通れない連帯保証 … 何が変わろうとしているのか
- ・ 収益なくして承継なし

講師 山崎 誠

(株)スター・ターンアラウンド・パートナーズ 代表取締役

■プログラムⅡ ■ 売上前年比 120%を実現する経営とは？

- ・ 組織の営業力強化
- ・ 売上 20%増が実現できる方法とは
- ・ 目標管理、見込み客管理、行動管理、モチベーション UP
- ・ 売上向上を実現した事例

講師 石川 信博

(株)プロセールスアドバンス 代表取締役

主催 (株)スター・ターンアラウンド・パートナーズ
日時 平成 25 年 10 月 29 日(火) 14:00~16:30 (開場 13:30)
場所 北海道中小企業会館 プレスト1.7 2F 会議室 B
(札幌市中央区北1条西7丁目)
参加費 3,000 円 (同会社お二人目様より 1,500 円/人となります)
定員 30 名

「売上前年比 120%で乗り切る事業承継」セミナー

お問い合わせ：(株)スター・ターンアラウンド・パートナーズ TEL.011-219-0951 FAX.011-219-0591



【石川信博プロフィール】

昭和 34 年札幌市生まれ。北海道大学卒業後、(株)リクルートに入社。人材採用、人事教育研修部門において、あらゆる業界に対するコンサルティング営業を展開。北海道支社、東京営業部を経て、北陸支社長、静岡支社長を歴任。 全社最優秀新人営業マン賞、営業統括部通期 MVP、月間 MVP 等多数受賞。平成 10 年、(株)リクルート北海道じゃらん、営業統括部長として創業期の「じゃらん」を全道の旅館、ホテル、市町村、観光協会等への窓口を開拓。女性中心の営業部隊の構築を手掛ける。平成 20 年、(社)北海道観光振興機構へ出向。企画担当部長として事業計画、新規事業開発を担当。平成 21 年、(株)リクルート北海道じゃらん退職。同年北海道バリューズコープ(株)取締役副社長就任。平成 25 年、(株)プロセールスアドバンス設立。



【山崎誠プロフィール】

昭和 37 年生まれ。札幌市出身。北海道大学卒業後、(株)住友銀行(当時)入行。国内営業店で中小企業融資審査を担当。マドリッド支店(スペイン)勤務後退職。池脇会計事務所入所。以後退職までに中小企業約 50 社の巡回監査を担当。通常の監査業務を行いながら事業再生コンサルティングに染手。認定事業再生士(CTP)取得。2007 年(株)スター・ターンアラウンド・パートナーズ設立。

著書 ひとりぼっちの社長のための事業再生
Blog <http://ameblo.jp/star-tp/>

【セミナー参加申込書】 お電話または 011-219-0592 まで FAX 送信にてお申し込みください

お名前 _____ 会社名 _____ ご連絡先 _____

お名前 _____ 会社名 _____ ご連絡先 _____

何を見てお知りになりましたか(○をつけてください。複数可)

HP をみて / STP ご案内紹介 / その他紹介() / 131029
Facebook をみて /