



講座1

9.30^{TUE}
18:30-20:30

「成果を出す経営のための時間戦略」業績好調な経営者は知っている!

タイパ時代の経営者としての仕事や考え方、
経営者として時間をどのように使い行動すべきなのか

- 経営者の“時間”とは
- 業務効率化を目指す思考法
- あるべき姿の設定 志、戦略、戦術
- 最速で行動するための思考法 など

講師

ミナト経営(株)
代表取締役

田内 孝宜 氏



講座2

10.7^{TUE}
18:30-20:30

「人手不足の時代の組織マネジメントで大切なこと」

今のメンバーだけで最強のチームを作り出す!
とっておきの方法

- ◎今のメンバーで最高の成果を上げる!ファーストステップ
- ◎すべてのチームメンバーを「輝かせる」ために
- ◎やる気が10倍にふくらむコミュニケーションの具体策
- ◎人がすぐに辞めない職場の作り方 など

講師

メンタルチャージ
ICS研究所(株)
代表取締役
店長・店舗経営者専門
ビジネスコーチ

岡本 文宏 氏



講座3

10.15^{WED}
18:30-20:30

「事業承継・伝統を守り、発展させるためのイノベーションとは」

「カンブリア宮殿」「ガイアの夜明け」で
大反響を呼んだ!
100年続く鋳物メーカー「能作」5代目社長の挑戦!

講師

株式会社能作
代表取締役社長

能作 千春 氏



講座4

10.22^{WED}
18:30-20:30

「生成AIを経営に活かす実践スキルを学ぶ!『生成AI×事業計画書策定セミナー』」

ステップ順に学べる
計画書策定と業務効率化のポイント

- 外部環境分析×AI マーケティング戦略×AI
- 実践で使えるお勧めのプロンプトを紹介
- 経営方針、目標と今後の事業計画の参考
- 中小・小規模事業者が活用できる支援策の全体像と活用事例

講師

経営テラス
代表
中小企業診断士

中堀 弘規 氏



講座5

10.28^{TUE}
18:30-20:30

「お客様から次々に『欲しい!』と手が上がる!」

売れる商品の作り方と売り方のコツとは?

- 「売れる」ための頭の体操
- お客様が「欲しくて仕方がなくなる」ボタンをつけよう
- 「売れる商品」と「売れない商品」の決定的なひとつの違い
- 行動経済学が解き明かす、お客様が「買う心理」とは?

講師

(株)浅野屋
代表取締役
ビジネス心理
コンサルタント

岸 正龍 氏



『社長塾』 受講申込書

防府商工会議所 行 ⇒ FAX:0835-22-4763 ※このままA4サイズでFAXして下さい。

(申込日: R7年 月 日)

事業所名	TEL / FAX		
所在地	メールアドレス @		
受講者氏名 (何名でも可)			
参加セミナー □に✓を記入ください	☐ 9/30(火)第1回に参加	☐ 10/15(水)第3回に参加	☐ 10/28(火)第5回に参加
	☐ 10/7(火)第2回に参加	☐ 10/22(水)第4回に参加	☐ 全ての回に参加