

人の心をマネジメントして、上手に後継体制を作る方法を学ぼう！

- 豊富な事例から抽出した**斬新な発想でのノウハウ承継法**を伝授！ —
- 欧米には無いボトムアップ型の**日本流の事業承継の成功事例**をご紹介！ —

事業承継でお困りの中小企業の経営者向け！

上手な“後継体制”の構築法

- 多数の中小企業経営に関わった、現役の大学教授が徹底解説！ —
- 事業承継に成功して**過去最高益をあげ続けている会社の事例**を紹介！ —

【こんなことでお困りの中小企業の経営層の方はご参加ください】

- (1) 後継者の息子に人望と指導力がない。
- (2) 指示待ち族だらけで後継者が育たない。
- (3) 分割後継体制がなかなか作れない。
- (4) 後継体制が出来ず、不安な社員が多い。
- (5) 後継のための計画がなかなか作れない。
- (6) 社内の仕組みで会社運営をしたい。

【講義概要】

- (1) 社長のリーダーシップ不要のマネジメントルールに基づく後継体制の概念
- (2) 社員の思いを実現するボトムアップ型の後継体制の実現法
- (3) 仕事と作業に区分する後継稼働捻出法と具体的な後継体制の整備方法
- (4) 2年で後継体制を構築する、具体的な方法と、活動計画の例
- (5) 驚異の利益率(24%以上)をあげる地方の板金業者などの成功事例の紹介
- (6) 高野山大学で教えられている算命学を用いた、上手な後継体制の実例

【工学博士／経営士 児玉 充晴先生のプロフィール】

中部大学 経営情報学部 教授、MDT総研株式会社 代表取締役

1978年 京都大学 工学部 電子工学科 大学院 修士課程卒
日本電信電話公社(現NTT)に入社、企業通信関係ビジネスを担当
1991年 ハーバード大学ビジネススクール卒 (FMD)

電電公社からNTTコミュニケーションズに変革してゆく過程での、企業経験をもとに、経営手法を教えている。
NTT初のベンチャーキャピタルを設立し、300社以上の中小企業 ベンチャーに対してコンサルを実施した経験から、利益獲得のための手法などを社会人を中心に教えている。
専門は、企業が利益向上体質に変革するための“技術の換金学”、“経営心理学”、“営業心理学”、“経営管理手法”、“情報化時代の組織学”、“STAR手法による人材採用方法”など

経験者の技能を上手に継承して、競争力を維持向上させましょう！

- 多数の中小企業の経営を支援した、社長経験のある大学教授が徹底解説！ —
- 技術的ノウハウや営業ノウハウが若手に伝わらなくてお困りのみなさんへ！ —

社内のノウハウの次世代への継承でお困りの経営者向け！

若手への“技能等の継承”の実現法

- 「想定・質問法」の画期的な方法で短期間での継承が可能に！ —
- 営業ノウハウ、技術的な技能など、幅広い分野で利用可能な手法！ —

【こんなことでお困りの中小企業の経営層の方はご参加ください】

- (1) ベテラン営業マンがいるが定年後が心配。
- (2) 当社の技術が若手になかなか伝わらない。
- (3) 当面自分がやらざるを得ないがもう限界だ。
- (4) 人脈継承が出来ず、不安な社員が多い。
- (5) 継承の取り組み計画がなかなか作れない。
- (6) 継承のための仕組みが社内にはない。

【講義概要】

- (1) 「想定・質問法」の概念と、その適応範囲、実際の使い方
- (2) この方法で実現する環境を整備するための社内体制の在り方
- (3) 長年培ったノウハウや経験を仮想体験させて育成する育成法
- (4) 承継の達成度評価と、承継に伴うインセンティブの考え方

.....
「質問・想定法」とは？ : 若手は色々な場面でもし、「古手の有能者が私であつたらこうする」を想定して、もしそうじゃなかったら、理由を質問して習得する手法。

【工学博士／経営士 児玉 充晴先生のプロフィール】

中部大学 経営情報学部 教授、MDT総研株式会社 代表取締役

1978年 京都大学 工学部 電子工学科 大学院 修士課程卒
日本電信電話公社(現NTT)に入社、企業通信関係ビジネスを担当
1991年 ハーバード大学ビジネススクール卒 (FMD)

電電公社からNTTコミュニケーションズに変革してゆく過程での、企業経験をもとに、経営手法を教えている。
NTT初のベンチャーキャピタルを設立し、300社以上の中小企業 ベンチャーに対してコンサルを実施した経験から、利益獲得のための手法などを社会人を中心に教えている。
専門は、企業が利益向上体質に変革するための“技術の換金学”、“経営心理学”、“営業心理学”、“経営管理手法”、“情報化時代の組織学”、“STAR手法による人材採用方法”など