

第20期

NAGASAKI

起業家大学

起 業

創 業

新 規事業

経 営戦略 をお考えの方のためのセミナー

2018年 12/15 (土) - 16 (日) (全 2 回)

開催場所：出島交流会館9F 展示交流室
(長崎市出島町 2-1 1 出島交流会館)

講 師 有限責任監査法人トーマツ

受講料 【前期】 2,000 円 (学生無料)

定 員 20名 (定員に達した場合、お断りする場合があります。予めご了承ください。)

◎主催 (公財) 長崎県産業振興財団



出島交流会館
9F 展示交流室
9F エレベーターを降りて左側へ

◎お問い合わせ・申し込み (長崎県産業振興財団)

〒850-0862 長崎市出島町 2-11 (出島交流会館6階)

電話：095-820-3091 FAX：095-827-5243 担当：内藤、小島

NAGASAKI 起業家大学 「前期コース（長崎市）」申込書

〔日 時〕 2018年12/15 (土) - 16 (日)

〔場 所〕 出島交流会館（長崎市出島町2-11 9階）

〔講 師〕 有限責任監査法人トーマツ

〔受講料〕 2,000円（学生無料）

〔定 員〕 20名

（公財）長崎県産業振興財団では、起業をお考えの方、起業について興味のある方、新規事業分野への進出をお考えの方、会社の経営戦略を見直したい方などを対象に、新たな事業を始める前に検討すべき事項や必要な準備などについて、解りやすく、簡単に理解を深めていただけるセミナーを開催致します。

受講を希望される方は、下記申込書へ記載のうえ、お電話又はFAXにてお申込下さい。

〔募集締切：12月7日（金）〕

〇カリキュラム

【1日目】 10:00～17:00（休憩12:00～13:00）

開始～終了	テーマ	内容
10:00-12:00	1. ビジョンの設定 自らの想いを形にする	事業に対する想い、価値観を明文化し、自分の「強み」「弱み」を把握することで、今後の事業展開の方向性を模索する。
13:00-15:00	2. ビジネスモデル 儲かるしくみを考える	事業を取り巻く環境や顧客が何に価値を見出すか、儲かる仕組みを考察し、他社との違いを見える化する。
15:00-17:00	3. 数値計画の策定 事業を数値化する	事業は数値なくして語れない、事業構想を数値にどのように表現し計画を策定するのか、またいくら資金が必要なのかその手法を学ぶ。

【2日目】 10:00～17:00（休憩12:00～13:00）

開始～終了	テーマ	内容
10:00-12:00	4. 人財採用 仲間を集める	創業時に必要な人財の見極め方や採用の基礎知識を習得し、志を共有できる人材を集めるための事業のブランディング、採用方法を学ぶ。
13:00-15:00	5. チームビルディング 組織をつくる	成長するためにはどのように「活き活き働くチーム」をつくるかが鍵となります。事業拡大期における人材の動機づけと組織づくりの考え方について学ぶ。
15:00-17:00	6. 成長企業への道 顧客をつくる	事業を継続的に成長に導くためには何が必要なのか、成長しているベンチャー企業の事例からその要因を紐解き、自社の経営に活かす。

●お問い合わせ・申し込み

長崎県産業振興財団

〒850-0862 長崎市出島町2-11（出島交流会館6階）

電話：095-820-3091 FAX：095-827-5243

担当：内藤、小島

NAGASAKI 起業家大学「前期コース（長崎市）」申込書

氏 名		TEL	
住 所		FAX	
（会 社 名）		E-mail	
予定している 事業内容			

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、「NAGASAKI 起業家大学」における受講生名簿の作成など、本事業の実施のための資料にするほか、（公財）長崎県産業振興財団からの各種の連絡・情報提供等に利用することがあります。

※後期コースは、平成31年1月～3月に長崎市内にて開催予定。【全6回：1/12・1/19・2/2・2/16・3/2・3/16】

後期コースの受講を希望される方はお知らせください。（別途申込が必要です。定員に達した場合、お断りする場合があります。）