

もう売れ残り無し！

# 『P・V・M・Q』にあり！ 現場の販売力向上の鍵は

計画的な販売で、売上と利益をコントロール。  
工賃向上を目指すために、必要な知識や視点を学ぶ。

主催：特定非営利活動法人 島根県障がい者就労事業振興センター



平成28年

1月26日(火)・27日(水)

9:00~17:30 / 9:00~16:00

いわみーる 403 研修室 (浜田市野原町 1826-1)

マネジメントゲームとは、ソニーとCDIが1976年(昭和51年)に開発したビジネスゲーム(経営シミュレーション)タイプの社員研修プログラムです。

特長  
1

計画立案⇒実行⇒確認・改善⇒さらに実行へ

売り上げ目標を達成するために必要な計画的な思考が身に付きます。

地域のイベントやお祭りでの販売も流通・小売業との取り引きも、売上を上げるための基本は同じです。『売上目標を立て』、それを達成するために、どの商品を『幾ら』で『何個』売る『計画を立てる』のか考えることが大切です。

特長  
2

忙しい現場のために、

2日間の集中講義で効率的に学べます。

参加者それぞれが経営者となり経営シミュレーションゲームを繰り返す事で、製造計画、販売計画、人員配置などに必要な計画的な視点を学びます。本来なら膨大な時間をかけて学ぶ知識を、2日間の集中講義で効率的に習得することが可能です。

特長  
3

一般企業が開催するマネジメントゲームは参加費が数万円のところ、  
今回は無料で受講することができます。

障がい者福祉業界全体の底上げのため、受講料は一切必要ありません。(※昼食代、懇親会参加費用は別途必要となります) 初めての方も、すでに受講された経験のある方も、この機会にぜひご参加ください。

参加費：無料

※障がい者就労継続支援事業所関係者のみ無料。

一般の方は、おひとり様 5,000円(2日間)  
となります。

■お問い合わせ先

特定非営利活動法人 島根県障がい者就労事業振興センター

✉ kawakami.akiko@yu-make.net [担当：川上(西部事務所)]

【西部事務所】〒697-0016 浜田市野原町 1826-1 いわみーる 4F

TEL.0855・22・8677 FAX.0855・22・8676

【FAX 送信用紙】※送信票は不要です。



送信先 FAX 番号（島根県障がい者就労事業振興センター西部事務所）

**0855-22-8676**

返信期限：12月25日(金)中にご返信ください。

## マネジメントゲームに

**参加する**

**参加しない**

※いずれかに○印をご記入の上ご返信ください。

参加ご希望の場合、以下の項目もご記入ください。

事業所名 (連絡先)	(連絡先：TEL )
参加者氏名 (職名)	(職名： )
	(職名： )
	(職名： )

その他ご要望がございましたら、以下にご記入ください。

--