

緊急事態下に勝ち残る 復元力のある企業

激変する時代、企業は予期せぬ事態の連続に翻弄される。大波を受けて沈みそうになっても、復元力があれば、浮上できる。

幾度倒されても立ち上がる、復元力こそが、勝ち残る企業の大きな条件となる。

日 時 令和4年1月13日(木) 午後1時30分～午後4時30分

場 所 東京エレクトロンホール宮城 401 中会議室 (国分町 3-3-7)

定 員 40名 *お申込み順で定員になり次第締め切らせていただきます。

受講料 会員 1名 2,000円/非会員 1名 8,000円

(税込み・テキスト代含む。当日受付にてお支払下さい)

講 師 ニュークリエイトマネジメント



代表 長井 三郎 氏

大手メーカー、経営コンサルタント会社勤務を経て、1988年に(株)ニュークリエイトマネジメント設立。40数年に及ぶ人事・労務、販売、人材育成の実務体験を通じて、「人と企業の活性化」に的を絞ったコンサルティングを展開している。業種はメーカーからサービス業まで多岐にわたり、多様な企業に柔軟に対応している。「お客様・社員・現場の三大第一主義」をモットーに精力的に活動中。

主 催 (公社)仙台北法人会・(公社)仙台中法人会

問合せ (公社)仙台北法人会 TEL:022-263-0151 FAX:022-268-0205

【FAX:022-268-0205】参加申込書

(公社)仙台北法人会 行

事業所名		T E L	
所在地		F A X	
受講者名 ①		受講者名 ②	

※申込書にご記入頂きました個人情報、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本セミナーに関する連絡の目的のみ使用します。

主な内容

1. 予期せぬ事態への対応力があるか

自然災害、商品の不良発生、顧客クレーム、社内不正。企業はいつでもあらゆる非常事態と、遭遇する危険を持っている。基本的な危機への対応策を練っていれば、たとえ対応に不備があったとしても、復元する力を失うことはない。

2. 業績急降下への備えはあるか

コロナ禍のように、売上が急減することもある。万一に備えて、資金の備えはあるか、売上減が長期化しても、採算の取れる経営体質となっているか。金融機関との連携は取れているか。

3. 有力顧客の離反、社員の集団退職などへの人対策は十分か

日頃の有力顧客とのトップ自らの接触、働きがいのある職場環境づくりを最重点としているか。

4. トップの緊急入院、司令塔不在に対処できるか

人材育成はトップの最優先業務。日頃から経営理念、経営方針を明示し、自立発想、行動型の社員育成にエネルギーをかけているか。

※新型コロナウイルス感染拡大状況等により、中止になる場合もございますので、予めご了承下さい。

※当日は座席を一定間隔あけて開催しますが、ご受講の際は各自マスク着用の上でご参加いただき、発熱等の症状が疑われる方(体温が37.5度を超える場合等)はご受講をお控え下さい。