

ゴウコン 教育カリキュラム

第1回	1月12日(火) 1.経営者を知らずして経営者は説得できない! ・経営者の仕事とは? ・成功している経営者としていない経営者の違い ・なぜ「幸せ」と「成功」の定義付けが経営にとって必要なのか?	・経営者は何を目標として仕事をしているか ・幸せに必要な〇〇〇の認識
第2回	2月9日(火) 2.経営の全体像はこれで把握できる! ・成功している経営者の3条件・4ステップ・7プロセス ・成果を上げられる指導者に必要な基本方程式	・現場で実績を出す人に必要な3つの仕事とは? ・学問マーケティングと実践マーケティングの違いとその構造
第3回	4月5日(火) 3.ゴウコン流 このマーケティングが解れば行動が早くなる! ・経営の全体像、戦略レベルで提案するために必 ・経営ノウハウの大黒柱であるマーケティングノウハ	・マーケティングと集客・販促 ・マーケティングとコミュニケーション ・価値とは何か!?
第4回	5月10日(火) 4.マネジメントノウハウで相手をあなたの虜に! ・マーケティングとマネジメントの関係 ・マネジメントの3つのキーワード ・マネジメントの考え方	・目標数字の理論的な正しい立て方はこうだ! ・商品やサービスの価値をどのように生み出すか? ・ライバル店との比較で勝つための価値の産出し方
第5回	6月7日(火) 5.経営者もびっくり!魔法の数字、秘密の方程式! ・商品戦略 ・品揃えの仕方 ・商品開発の発想方法について	・価格の決め方について 上下の法則、まん中の法則、1.3の法則、1.7の法則 上中下の法則、30:70の法則、7:20の法則
第6回	7月5日(火) 6.中小企業のブランディング戦略の基本ノウハウ ・ブランディング3+1の法則 ・自力本願の3、他力本願の1の法則とは? ・経営者、スタッフの魅力の引き出し方	・商品のオリジナリティはこう表現しろ! ・ストーリーの大切さについて
第7回	8月9日(火) 7.時代の中で勝ち抜くために必要な商品コンセプト作り ・経営理念はなぜ必要か? ・価値のある経営理念と見栄だけの経営理念	・商品のコンセプトはこのように作りこむ ・ビジョン・バリュー・ミッションはこのように落とし込む
第8回	9月6日(火) 8.社員研修・リーダー研修、幹部指導ができればようになるために必要なノウハウとは? ・モチベーションとは? ・モチベーションパワーを活かす仕組みの作り方	・採用や離職率改善にかかわるためにどうするか?
第9回	10月4日(火) 9.成果をあげるために必要な真のコミュニケーションノウハウとは? ・コミュニケーションの基本が解れば経営者-従業員、上司-部下、スタッフ-アルバイト、商品-お客様 ・すべてのコミュニケーションの場で使えるノウハウ	・コミュニケーションはこの3つを押さえれば完璧! ・おしゃべり上手がコミュニケーション上手ではない ・イメージ力の凄さを実感するイメージ力体感ワーク ・コミュニケーションが上手になれる実践ワーク
第10回	11月8日(火) 10.しらなきゃ損する、どんどん集客できる、キャッチコピーの作り方 ・キャッチコピーとは? ・ターゲティング	・売れるキャッチコピーと売れないキャッチコピーの大きな違い ・効果的な10種類のキャッチコピーパターンノウハウ大放出
第11回	12月6日(火) 11.見栄を捨て、実を獲る! ・コンサルタントの数字思考法	社長に必要な経営感覚 ・フランス料理のオーナーシェフとたこ焼き屋の大将の違い ・効果的な10種類のキャッチコピーパターンノウハウ大放出
第12回	1月10日(火) 12.継続発展する強靱な組織作りのノウハウとは? ・ロジカルシンキング ・組織作り	・仕事を受注する切り口を見つけ出す考え方と具体的方法 ・指導者として必要な組織作りの方法