

第 34 回

## 八尾ものづくりカレッジ

～ 経営課題解決型営業スタイルインタビュー ～のご案内

YAO

● 出会う×つながる×挑戦する！！ ●

With  
りそな総研

みなさんは会社の将来像をどのように描かれていますか？

その将来像にむけてどのような取り組みをなされていますか？

- ・考える企画が思いつきのレベルを超えない。
- ・フットワークの重い組織になっている。
- ・予算や時間の制約があって企画が思うように進まない。

様々な原因で、「やりたいし、やるべき」なのは分かるものの「カタチ」にされずに眠っている企画もあるのではないのでしょうか。

『やるべきこと』を積み上げ、『強み』を把握することで生まれる「リーナル式※」の経営課題解決手法は、「企業体制の構築」「プロジェクトの立案」など様々な事業判断シーンで活用が可能となる、一種のプラットフォーム手法です。

是非、事業の本質的課題を見出す手法を学ぶ機会として、本セミナーをご活用ください。

※リーナル = りそな + リージョナル(地域性)の造語

【開催日時】

① H30 / 1/26(金)

② H30 / 2/ 8(木)

【場所】

八尾商工会議所会館 3 F  
セミナールーム

iii 無料 iii

定員 20 名

PROGRAMS

14:00 - 17:00

14:00- リーナル式「強み」「やるべきこと」把握手法とは？  
～作成してみようリーナル式インタビューシート～

15:00- 「強み」「やるべきこと」を共有・共感し、協働をめざそう！  
(ワークショップ)

講師：りそな総合研究所 リーナルビジネス部長 藤原 明 氏

※本セミナーで作成したインタビューシートについては、参加者の今後の課題解決手法に役立つ各種制度等のご案内検討のため、複写の上、八尾市及びりそな総研にて活用させていただきます。なお、参加者の事前の同意なく、第三者に提供することは一切いたしません。