

# ☆☆☆会議・行事・セミナーレポート☆☆☆

## ◆ 3 委員長会議

日 時 平成 25 年 11 月 21 日(木)

議 題

- 1.東北経営者大会開催報告
- 2.2014 年経営労働政策委員会報告(案)
- 3.平成 2 5 年度地域・特定（旧産業別）最低賃金の決定
- 4.その他

会 場 アルバートホテル



## ◆ 二水会

◎ 《第 26 回幹事会》《第 64 回 11 月例会》合同開催

日 時 平成 25 年 11 月 20 日(水)

議 案 1.平成 25 年度上期事業報告と下期計画（案）  
2.平成 25 年度上期収支報告並びに下期収支  
予想

講 演 「連合の活動について」

講 師 日本労働組合総連合

秋田県連合会 会長 東海林 悟 氏

会 場 パティージャラリーイヤタカ



◎ 《第 6 5 回 12 月例会》

日 時 平成 25 年 12 月 11 日(水)

講 演 「秋田県はどうして人口減少率が最大か」

講 師 大曲商工会議所相談役 森田 克彦 氏

会 場 アルバートホテル



## ◆ セミナー

◎ 第 4 回 11 月開催



日 時 平成 25 年 11 月 5 日(火)

テーマ 「経営に生かすための財務・管理・税務会計  
戦略

～儲かる会社になるための財務諸表～

講 師 辻・本郷税理士法人

秋田支部所長(税理士) 小松 悟 氏

会 場 ホテルメトロポリタン秋田

◎第5回 12月開催

日時 平成25年12月3日(火)

テーマ「管理・監督者研修」

～会社の組織総合能力は、部下育成で決まる～

講師 (一社)日本産業訓練協会

主幹講師 府川 亮一 氏

会場 ホテルメトロポリタン秋田



## ☆次回セミナー開催の案内

開催日 平成26年2月4日(火)

テーマ「提案型営業とセールストークの進め方」

～これからを勝ち抜く営業の極意～

受講対象者 経営管理者・営業管理者  
営業担当者

### 講義内容

- ・営業担当者の仕事
- ・お客様の情報収集
- ・提案型営業における商談の流れ
- ・障害を克服する
- ・売れる人・売れない人に特徴



### 講師

(有)島田教育総合研究所  
代表取締役 島田 義也 氏

### ☆昨年のセミナーの受講感想☆

- ・講師の話し方が非常に参考になりました。実体験をユーモア交えて話されて飽きずに受講できました。
- ・大変良く進めていただいた他に、解りやすく要点が集約されていた素晴らしいセミナーでした。
- ・若手社員にこのセミナーの内容を伝え、明日からの営業活動に役立てて行きたい。
- ・講師は落語家であれ！ピッタリの人でした。
- ・大変参考になりました。本日学んだことを今後セールス活動に生かしたいと思います。
- ・とても分かりやすく聞きやすい講義でした。講師の方の話し方が、ハキハキして営業マンとして参考になりました。