

売上向上のセオリーと経営者として 知っておくべき財務のポイント

経営で最も大事なことは、売上を上げて安全運転をすることです。

創業時は、売上が伸びないことで悩みます。

そこで今回は、分かっていそうで、分かっていない

「売上の上げ方」の基本セオリーを学びます。

又、経営の失敗のほとんどは、財務が理解できていないことです。

財務を知れば、どの程度の売上を上げれば黒字になるのかも分かります。

でもチンプンカンプン!・・・ご安心を。

経営者は、財務のプロになる必要はありません。

今回は、最低限、知っておいて欲しい財務の知識を学びます。



2020年 2月 20日(木)

セミナー 10:00~11:30
名刺交換会 11:40~12:00

会場

東京電機大学
東京千住アネックス

3階 プレゼン室

※駐車場・駐輪場はありません

対象

- ・創業支援施設入居企業
- ・創業支援施設卒業企業
- ・足立区内の事業者および従業員
- ・足立区内で創業予定の方

講師紹介

溝井 伸彰氏 (みぞい のぶあき)

かけはしIM中小企業診断士
溝井&パートナー経営コンサルティング事務所代表
HOP株式会社 代表取締役社長
REBT心理士・ターンアラウンドマネジャー



セミナー後は参加企業との親睦を深める名刺交換会を行います。
受講対象者が創業支援施設以外の区内事業者へと拡大し、より多くのネットワーク作りが可能となりました。皆様この機会に是非、奮ってご参加ください。

参加ご希望の方は下記URL・お電話または裏面受講申込書に記入の上、FAXにてお申し込みください。



<https://form.dendai.ac.jp/pc/enquete/kakehashi-2019-3/>

でんだいかげはし  と検索し、HPよりフォーム入力できます。

東京電機大学創業支援施設「かけはし」事務局 (千住アネックス)

TEL : 03-5284-5255 FAX : 03-5284-5259

受講申込書



講座名	売上向上のセオリーと経営者として 知っておくべき財務のポイント	開催日	2020年2月20日(木)
会社名		電話番号	
住所			
Eメール		業種	
受講者名			

申込方法

必要事項を記入の上、FAXでお申し込みください。

または  と検索しHPよりフォームに入力後、送信してください。

下記URLからもお申込みいただけます。

<https://form.dendai.ac.jp/pc/enquete/kakehashi-2019-3/>



主催・問合せ先

足立区企業経営支援課

電話：03-3880-5495

FAX:03-3880-5605



東京電機大学「かけはし」

電話：03-5284-5255

FAX:03-5284-5259

アクセス

北千住駅 東口（電大口）から徒歩5分

- ・JR常磐線
- ・東京メトロ日比谷線
- ・東京メトロ千代田線
- ・つくばエクスプレス
- ・東武スカイツリーライン

京成本線 京成関屋駅から徒歩15分

