

経営実践勉強会(2020年1月16日開催)開催後記

使用テキスト：



四本でございます。お世話になっております。

昨日の高畑勉強会新年会(今後は“水素の会”と称す)は大変有意義であったと感謝しております。社長連のものの考え方は多様でありながら、従業員とは一線を画して共通性があり、社長連、従業員連が本音で意見交換する場ができれば、相互に勉強になると痛感しました。

例えば、

- 事業化するための最短のストーリーを考え抜く、だらだらくねくねと長いストーリーはダメ
- ローテク製品であるのにハイテク製品と誤解するな！ローテク製品でも立派な商品だが、ハイテク製品とは参入の仕方が全く異なる、
- ローテク製品は他が追随できない値段を提示し、先客を奪い返す迫力が必要
- 勝算を考えて決断などしていない、決断する時は失敗を恐れずにする
- 失敗を従業員のせいにするのは厳禁、チャレンジと失敗が経営者の責務と心得すべき
- 日頃の顧客回りで汗をかくことが、課題、ニーズ、声を掛けて貰えるチャンスを掴む
- 交際費、勉強に年間100万、200万の金を惜しむな
- 部下に商談、勉強会に行っていだけではダメ、部下を連れて自ら確かめたうえで、部下に任せるか判断する
- 研究開発は面白く楽しいが、面白がっているだけでは事業化はできない
- 加藤式営業はたいしたもの、普通の営業マンとはどこが違うのか

などなど、私にはエキサイティングな話が飛び交ったひと時でした。

是非、皆様の感じたことも追記下さい。そして是非、“水素の会”を立ち上げたいものです。