

● 開催要綱

日程 平成21年2月16日(月) 13:00 ~ 16:30 (12:30 受付開始)
 会場 山形県産業創造支援センター 山形市松栄 1-3-8 TEL:023-647-8111
 定員 80名様 及び 40名様 (プログラムにより異なります。内ページをご覧ください。)
 会費 無料
 主催 株式会社 エム・エス・アイ
 協力 株式会社NIコンサルティング・日本電気株式会社・株式会社エクス・株式会社OSK

● 申込方法

■Webでのお申し込み

弊社ホームページ セミナー情報にアクセス！
<http://www.msi-net.co.jp/seminar/>
 お申し込みページに必要事項を入力してください。
 会場のご案内・受講確認票をメールにてお送りいたします。

■FAXでのお申し込み

以下のFAX申込書にご記入の上、申込先までお送りください。
 参加セミナー欄に○を付けてください。
 会場のご案内・受講確認票をメールもしくはFAXにてお送りいたします。

ITによる企業力アップセミナー(40) FAX申込書

株式会社 エム・エス・アイ セミナー事務局 行

申し込み先FAX 023-647-3967

貴社名			
ご住所	〒		
TEL		FAX	
ご参加者名	フリガナ	ご所属 お役職	
E-mail		御参加セミナー	基調講演・1・2・3・4
ご参加者名	フリガナ	ご所属 お役職	
E-mail		御参加セミナー	基調講演・1・2・3・4
ご参加者名	フリガナ	ご所属 お役職	
E-mail		御参加セミナー	基調講演・1・2・3・4

当申込書でご提供頂いたお客様の個人情報は、本セミナーについての弊社からの連絡や関連するセミナー、商品のご案内等に使用させていただきます。これ以外の目的での使用、第三者への提供は致しません。

● お問い合わせ

msi 株式会社 **エム・エス・アイ** セミナー事務局 / リョウ インイン E-mail / seminer@msi-net.co.jp
 本社 〒990-2473 山形市松栄 1-5-7 TEL: 023-647-3966(代) FAX: 023-647-3967
 ホームページ <http://www.msi-net.co.jp>



100年に1度と言われる世界的に厳しい経済環境にあって、それでも企業は成長し続けなければなりません。厳しい環境をチャンスと捉えて、前向きに進むための知恵と力を、数々のヒントをもとに皆様とともに考えてまいります。
 今回は、多角的に最新のソリューションに触れて頂くために、基調講演に加え4つのセミナーを企画致しました。
 多くの皆様のご参加をお待ち申し上げます。

msi 株式会社 エム・エス・アイ
 Management System Integrator

日時

2009年2月16日(月) 13:00~16:30 (開場12:30)

会場

山形県産業創造支援センター
1階 多目的ホール・マルチメディアホール

未曾有の危機を乗り越える知恵と力... 売上向上とコスト削減を支えるICTセミナー

基調講演

時間	多目的ホール (定員80名)
13:00	マーケット縮小・人材不足時代に勝ち残る、強い営業組織を創り上げよ！ 「～導入実績2,000社から導き出した、絶対に生産性を高める施策とは！？～」 株式会社 NIコンサルティング 代表取締役 長尾一洋 氏
(90分)	
14:30	

講師プロフィール



長尾 一洋氏
(ながお かずひろ)

株式会社NIコンサルティング 代表取締役
中小企業診断士 上級システムアドミニストレータ

91年(株)NIコンサルティングを設立後、中堅中小企業の体質改善や日報を活用した人材育成に取り組み、日報型SFA「顧客創造シリーズ」を開発。既に2,000社を超える導入実績をあげ、営業改革を実践している。全国で営業セミナーの講師を数多く勤め、「日報型SFA」・「経営の見える化」の第一人者として知られている。

主要著書

「これなら勝てる！必勝の営業術 55のポイント～最強の兵法を営業活動に活かす～」
「営業支援・顧客維持システム 知恵で売るナレッジマネジメント」
「グループウェア日報活用法」(中央経済社)
「頑張っても売れない時代の営業システムづくり107のポイント」
「営業日報を活性化せよ」(実務教育出版)
「すべての見える化で会社は変わる」

その他、多数

ソリューションセミナー

時間	多目的ホール (定員80名)	マルチメディアホール (定員40名)
14:40	1 営業の現場を改革し、増客と深耕を実現する仕組みづくり 今までの営業手法だけでは売上は維持できない！それは規模の大小を問わず、世界の企業の共通認識。既存顧客への深耕に加え、新たな販売チャネルを模索するためには、営業マンのパフォーマンスを最大化する仕組みづくりが重要です。営業改革の実践例と革新的なツールを御紹介致します。 株式会社 エム・エス・アイ	2 御社の「CHANGE」をご支援！ Factory-ONE 電脳工場セミナー 今、全ての企業に「CHANGE」が求められています。では何を変えるのか？在庫・原価・進捗が見える化し、改善項目の見極めが重要だと考えます。生産管理システム「Factory-one 電脳工場」がなぜ全国で700社を超える導入実績があるのか？是非、セミナーで改善へのヒントを掴んでください。 日本電気(株)・(株)エクス
(50分)		
15:30		

休憩 10分間

15:40	3 コストダウンと判断力アップ！ 変化に反応するグループウェアとは？ メールや掲示板・スケジュール管理など、企業には不可欠となったグループウェア。紙の電子化に留まらず、さらに踏み込んで業務改革ツールへ！さらには企業内の情報の変化に効果的に気付かせ、意識付けを行うためのツールとして。情報と経営・社員を結びつける仕組みの実例をご覧ください。 株式会社 OSK	4 信頼性向上・管理コスト削減！ 仮想化技術でサーバーはこうなる！ 情報システムに求められる信頼性・能力は増大し続けています。しかし、導入・ランニングコストは最小にしたい。いま企業活動に不可欠な道具であるサーバーやPCは、こうして要求に応えようとしている！仮想化技術・シンククライアント技術等、事例を交えながら御紹介致します。 日本電気株式会社
(50分)		
16:30		

御案内

- 全てのセッションの参加費は無料です。
- 基調講演及びソリューションセミナーは、事前登録制です。裏面をご覧ください。
- ソリューションセミナーの御申し込みの際は、御希望のセッション番号(1～4)をご指定ください。
- 各セッションとも先着順に受け付けさせていただきます。満席になりますと申し込みをお断りする場合がございます。お早めにお申し込みください。
- お申込みいただきましたら、開場地図・受講確認票をメールにて送付申し上げます。
- セミナーの内容は予告なく変更される場合がございます。あらかじめご了承ください。
- ソリューション体験(展示スペース)は、御申し込み不要です。開場から終了まで自由にご覧いただけます。

ソリューション体験... 1階ホール 展示スペース

顧客創造日報・見積共有・
顧客創造アプローチ 他

株式会社 NIコンサルティング

Factory-ONE 電脳工場

株式会社 エクス

eValue NS
ドキュメント管理・ワークフロー
スケジュール・コミュニケーション

株式会社 OSK

サーバー仮想化・シンククライアント
デジタルサイネージ

日本電気株式会社