

平成 24 年 12 月 25 日

千葉県代協
会 員 各 位

社団法人
千葉県損害保険代理業協会
会長 中臺 勝美

2013 年新春セミナーご案内

(主催木更津支部・市原支部)

拝啓 時下益々ご清祥の事とお慶び申し上げます。日頃は千葉県代協の活動に
対しご理解とご協力を賜り心よりお礼申し上げます。

さて、この度恒例の木更津支部新春セミナーを市原支部と合同で下記の通り
開催致します。今回の講師は、11月に開催された第2回日本代協コンベンション
で基調講演をされた静岡県立大学教授岩崎邦彦様に行っていただくことができま
した。講演を聞いた数多くの会員からもう一度講演を聞きたいとの熱いラブコー
ルが殺到するなか、千葉県代協で講演をやっていただくことができました。

基調講演後はとても人気のある講演となりました。今回を聞き逃すと次回はな
かなか聞くことのできないと思われまます。

店主の方はもちろん、後継者の方や従業員の方にも是非とも聞いていただきた
いと思っております。勇気が出ます。やる気が出ます。数多くの方のご参加をお
待ちしております。

敬具

記

- 【日 時】 平成 25 年 2 月 1 日 (金)
【会 場】 ロイヤルヒルズ木更津ビューホテル
木更津市太田 (旧八宝苑)
TEL 0438-23-0211
- 【受 付】 15 : 00 ~
【セミナー】 15 : 30 ~ 17 : 30 *セミナー会費 : PRICELESS
- *テーマ 『小が大を超えるマーケティングの法則』
- 【講 師】 静岡県立大学 経営情報学部
教授 岩崎 邦彦 様
- 【懇親会】 18 : 00 ~
懇親会会費 *会員 6.000 円

【講演概要と狙い】

我が国の企業の 99.7%が中小企業。日本経済が元気になるためには、小さな企業が元気になる必要があります。損害保険代理店も、その多くは規模が小さな企業。小さな企業は、小規模であることを嘆くのではなく、「小規模の強み」を生かすという発想が欠かせません。小規模をいかに「チカラ」に変え、マーケティングやブランド構築に成功するか。これが今日の講演のテーマです。

「全国」から「地域」、「総合」から「専門」、「量」から「質」といった時代のトレンドは、小さな企業の追い風になりえます。ポイントは、その追い風をいかに現実のチカラに変えるかです。

この講演が、損害保険代理店の皆様にとって、「自らの強みを認識し、顕在化させ、それを磨く」きっかけになれば幸いです。

【講師略歴】 ●1964年 生まれ

●1987年 上智大学経済学部卒業

●1994年 横浜市立大学大学院 経済学研究科修士課程修了

●1999年 上智大学大学院 経済学研究科博士後期課程単位取得

【学位】 ●博士（農業経済学） ●修士（経済学）

専攻 マーケティング

著書 『スモールビジネス・マーケティング—小規模を強みに変えるマーケティング・プログラム』中央経済社

『小が大を超える—マーケティングの法則』日本経済新聞出版社

【締め切り】 平成 25 年 1 月 7 日（月） F A Xにてお申込ください

セミナーのみ、懇親会のみでの参加でも可能です。

◎ セミナーに 出席

欠席

	名
--	---

◎ 懇親会に 出席

欠席

	名
--	---

代理店名（支部名）

F A X 0 4 3 9 - 5 5 - 1 0 3 5

事務局 東海千葉保険 栗田宛