

【過去の開催実績】2019年度版 ※共催含む

開催日	タイトル	内容
4/9・10	2019年度 新入社員研修	名刺交換や電話応対など、職業人としての基礎トレーニング
4/18	IoTポテンシャル向上セミナー	現場で今すぐ役立つ ITの賢い使い方。
5/21	電話対応を強化したい方のための フォローアップ研修	顧客満足度を上げる応対力を身に着ける。
5/28	「メンタルヘルスと働きやすい職場づくり」を 考えるセミナー	従業員のメンタルヘルスマネジメント。 休職・復職者への的確な対応
6/5	キャッシュレス決済と販売促進セミナー	キャッシュレス決済の導入メリット、SNSとの相乗効果
7/10	POSレジとの連携で仕事が楽になる 『攻め』のクラウド会計サービスの活用	キャッシュレス決済、クラウド会計による業務効率化
7/17	集客を増やす！折込チラシ作成セミナー	チラシの特性、来店したくなるポイント、見た人に伝わる作り方
7/29	お店で使える！タブレット&スマートフォン ～導入と活用のポイント解説～	タブレット&スマホレジでできること。導入手順。 活用できる補助金紹介。
8/8	今からでも間に合う軽減税率対策！ 最低限おさえるべきポイント	軽減税率制度の基本。ロールプレイワーク。
8/8	来客予測AI活用ワークショップin岐阜	過去の来客データをAIで分析し来客予想。シフト・仕入管理に。
8/8	第4回 GIFUアントレミーティング	創業5年未満の事業者同士の交流勉強会
8/22	働き方改革に向けた業務効率化の実現 ～業務時間削減と生産性向上～	ペーパーレス・キャッシュレスで実現する働き方改革
9/2	知って得するキャッシュレス化！！ 0から始める超入門講座	支払方法別メリット・デメリット。 自社に適した決済方法の選び方。
9/5～ 全3回	女性のための起業セミナー	「自分の”好き”」を仕事に。先輩起業家に学ぶ、講師も受講者も 女性だけの「女性のための」セミナー
9/11	クラウド会計ソフト「freee」体験ワークショップ	AIで仕訳予測、スマホで撮影仕訳などの便利機能を体感
9/12	若鮎セミナー創業ワークショップin岐阜市	創業計画策定のポイント、資金調達について
9/17	段取り術セミナー	無駄のない仕事、効率的な経営のための「段取り」を学ぶ
10/8 全10回	夢をかなえる創業スクールin Gifu	税務、労務、マーケティングなど起業に必要な知識を 体系的に学ぶ

Pick Up SEMINAR セミナーのご紹介

テーマ① 事業承継

経営者・後継者のための 事業承継対策セミナー (全2回・5時間)



入門編

- 事業承継の準備と心構え(円滑な事業承継を進めるためのステップ)
- ① 後継者に承継する3つの要素
- ② 経営・税務・法務のバランス
- ③ 事業承継の見える化の重要性
- 事業引継ぎ支援センターの活用について



実践編

- 事業承継税制(相続税・贈与税の納税猶予)と特例承継計画の策定事例
- ① 法人版事業承継税制(特例措置)について
- ② 個人版事業承継税制について
- ③ 特例承継計画の策定事例
- 事業引継ぎ支援センターの支援事例について

参加者の声

製造業
代表取締役社長



参加のきっかけ

私は60代で数年以内に息子への承継を考えていますが、どう準備すれば良いかわからない事が多く、事業承継について勉強しようと参加を決めました。

参加してみて

とても参考になりました。終了後に個別相談に応じいただき、より具体性のあるアドバイスを頂くことができました。

特集

— 経営や、働く場での悩み解決にお役立ち！ —

岐阜商工会議所 『セミナー活用』の ススメ

当所では年間を通じ、経営全般・労務管理・税務や財務・マーケティングなど、さまざまなビジネスセミナーを開催しています。その数は1年間に30本以上！
今月号では、直近開催のセミナーをいくつかピックアップし、ご紹介します。

参加すれば「学べる」「得られる」「身になる」商工会議所セミナー。
是非ご活用ください。

？ 商工会議所セミナーとは

「商工会議所」は地域の企業を元気にすることを目的とする総合経済団体です。企業が経営活動を行う上で必要な税務・財務・法務・労務などのほか昨今のキーワードである「人材育成・確保」「事業承継」「販路開拓」など、さまざまな経営課題の解決のヒントを得ていただくことを目的に、独自に、あるいは他機関や団体との共催により実施しています。

✓ 受講料は無料です！

原則無料です。
但し、飲食が含まれるものや、製作を伴い原材料費をご負担いただくものなど、一部有料のものがあります。
運営上必要最低限の低廉な金額設定に努めています。

✓ どなたでも参加いただけます！

岐阜商工会議所の会員・非会員は問いません。どなたでもご参加いただけます。

✓ セミナー開催のお知らせについて

本会報誌(岐阜商工月報折込み)、当所ホームページ、当所窓口にて告知ならびに参加者募集をしています。

岐阜商工会議所 検索



テーマ① 販路開拓・拡大

商談スキル・販売力向上セミナー

～「成約につなげる」ための商品提案・広報のテクニックとは!?～



- 商談前にやっておくべきこと
- 商談時に準備するもの
- 売り込み上手は卒業
- 商談後も関係性が続くために



元経済新聞記者である講師から広報テクニックを学ぶ



受講者とコミュニケーションしながらの参加形式で進行



㈱三進社印刷所
専務取締役 篠田裕仁 さん

印刷業ですが、新たな商品開発に伴う商談会出展の為、アピールの手法を学びに来ました。

これまであまり意識してこなかった内容を聞いて、新しい気付きがありました。自社商品の良いところを再発見したいと思います。

商談会への意気込み

商品コンセプトや自社の強みをしっかり伝えられるよう頑張ります。

参加者の声



㈱洋文社
高見幸祐 さん

初めて聞く話も、聞いたことのある話も両方ありましたが、あらためて考え直すことができました。

自社商品をもう1度見直し、特徴をまとめるなどしてPRポイントを発見したいと思います。

商談会への意気込み

出展は初めてなので、まずは色々な人とつながりたい。その為にも商品をしっかりとPRしたいです。

面白そう!
でも日中は仕事があるし...
参加は難しいな～

商工会議所WEBセミナーをご利用下さい!

会社や自宅から24時間いつでも視聴できるWEBセミナーが便利です。インターネット環境があれば、パソコンやスマホなど様々な機器からご利用いただけます。

※岐阜商工会議所で開催するセミナーとは異なります。専用に制作・編集されたものです。
※岐阜商工会議所会員限定のサービスです。ご利用にはIDとパスワードが必要になります。
IDとパスワードはお電話又はメールにてご案内いたします。
ご希望の際には下記までお問い合わせください。

岐阜商工会議所 中小企業相談所支援課
Tel.058-264-2133 ✉ shien@gcci.or.jp



実際に参加いただくセミナーの場合、「レジュメや資料があること」や「講師や他の参加者との双方向の交流から生の声が聴けること」、内容によってはワークやロールプレイングなど体験を伴うなどのメリットがあります。

一方、webセミナーには「いつでも都合の良い時に受講できる」「繰り返し観られる」「あらゆるテーマを広く、そして最新のトピックを学べる」という利点があります。

ご自身のスタイルに合わせ、両方をうまく活用してみてくださいね。



テーマ② 人材確保・育成

OJT指導者研修(全3回・12時間)

社内の実務を通じた社員育成のコツを学ぶ

1日目

- 新人・若手の立場になって考える
- OJTとは何か
- 指導の前提条件～育成計画の作成

2日目

- OJT指導の基本
- 指導の実践テクニック
- ケーススタディ

3日目

- 振り返り
- 育成計画を運用する～PDCAの実践
- 全3回のまとめ



グループワークの様子

参加者の声 株式会社大石(建設業)

参加のきっかけ

会社の指示で、各部門の管理職3名で参加しました。

参加してみて



辻 吉高さん(左)

当社は売上計画はありますが、社員の育成計画や指導マニュアルがありません。今回学んだことをもとにマニュアルを作るところから始め少しずつ実践していきたいです。

森川弘基さん(右)

当社は中途や新卒、色々な年代の社員がいますが、自分自身がOJT指導を受けたことがないため、指導の仕方に困っています。セミナーで聞いた話は新鮮で、どう教えていけば良いか学ぶことが出来ました。

人材確保対策セミナー(全3回・7.5時間)

職場の魅力を伝えきって「採用&定着」率をアップ!

1日目 人材採用準備編

選ばれる企業になるためには?
※講義終了後 参加者交流会付



募集のコツを解説

2日目 人材採用編

ITツールを活用して、自社の魅力を伝える方法

3日目 人材定着編

- 第1部 県内企業における「働きやすい会社」へ向けた取り組み
- 第2部 「働きやすい会社」になるための規則づくり



「働きやすい会社」に向けた県内企業代表者の講演

参加者の声

(株)ナホシ
代表取締役 林 貴弘 さん
(放課後等デイサービス業)



大切なお子さんを預かる業務なので、その信頼に足る職員の育成と定着が課題。良い人材に長く勤めてもらえるよう、仕組みや制度を整備したいと思い参加しました。教えて頂いたコツをもとに求人サイトの掲載内容を変更したところ、早速応募が来て効果を実感しています。今後も時間を見つけて出来るだけこのようなセミナーに参加したいと思います。