

【結果を変える＝行動をする】組織のための研修

# 工賃向上を目指す 「意識向上研修事業」



**売上を伸ばしたい事業所にとっては、ヒント満載の研修です！**

工賃向上は施設運営にとっても利用者の生活の質を高める上でも実施していかなければならない課題です。平成25年4月1日から、国等による障害者就労施設等からの物品等の調達の推進等に関し、障害者就労施設等の受注の機会を確保するために必要な事項等を定めた【障害者優先調達推進法】も施行されました。このようなチャンスの際にこそ工賃（売上）を伸ばすための行動が重要です。

【行動】を起こさなければ【結果】は変わりません。この研修では「結果を変えるための発想」と「マーケティングの基礎」と「具体的な行動計画のヒント」を学びます。是非ご参加ください。

## 研修内容

○ 開催日時（2日間）び会場（県内1か所のみ）				
開催 日時	1日目	平成26年7月 9日（水）	10:00～16:00	<2日間の研修となります>
	2日目	平成26年7月10日（木）	10:00～16:00	
会場	福島県農業総合センター 1階大会議室（福島県郡山市日和田町高倉下中道116）			
○ 対象事業所		○ 対象者		○ 定員
(1) 就労継続支援（A型・B型）事業所 (2) 旧法授産施設（身体・知的・精神） (3) 地域活動支援センター・小規模作業所 （※ただし就労系事業への移行計画をもつもの） ※当会の会員の有無にかかわらず受講いただけます。		施設経営者 施設長 管理者などの 組織リーダーの方		40名 （定員になり次第 締め切ります）
結果を変える行動につなげるために、ぜひ事業所から2名以上で参加することをお勧めします。				

## 1. 「マーケティングの基礎」・・・・・・・・・・・・・・・・（1日目）

(1)結果を変えるための発想	試作プロトタイプを繰り返す重要性を考える
(2)売上を上げるための発想	売上向上のポイントを考える
(3)自分（組織）の強みを磨き上げる発想	自分（組織）の価値の最大化を考える

## 2. 「具体的な行動計画」・・・・・・・・・・・・・・・・（2日目）

(1)商品と顧客動向の選定	何処の誰に何を売るのかを書き言葉にする
(2)売上を上げるための方策	売上向上の具体策を書き言葉にする
(3)行動計画の策定	目標達成に向けた取組内容を書き言葉にする

**「工賃を向上したい!」「モノあるけど売れない!」「販売員がない!」  
「自分が動かなければとは思っているけれど・・・」でも・・・どうしたら?  
結果を変える【魔法】はありません。でも、変えるための【手段】はあります。  
自分の手で、自分の組織の仲間と【結果】を変えていきませんか?**

## FAX 申込用紙【締切5月30日(金)】

FAX 送信先: 024-563-1234

事業所名		
ふりがな 職名・氏名 ①	職名	ふりがな 氏名
ふりがな 職名・氏名 ②	職名	ふりがな 氏名
郵便番号・住所	〒 —	
TEL・FAX 番号	TEL ( ) —	FAX ( ) —
E-Mail	@	

受講申込書に記入いただいた個人情報につきましては、当研修会の運営及び障がい者工賃向上事業のご案内のみに使用させていただきます。

### ○ お問い合わせ先

福島県授産事業振興会 電話番号: 024-563-1228 E-Mail: info@f-jusan.jp