

『特設経営者合宿』

貴方に強烈な刺激を与える男は市村しかいない。

立教大学時代に流行の先を読み、学生向けスキーツアーを企画しビジネス化に成功。大学時代の売上げ60億円。現在、ジャスダックに上場。毎日コムネット（証券コード8908）となる。

大学卒業後、息子を入れたくないNo.1企業・野村證券に入社し、月に600億円の売上げを30歳であげる証券マンとして成長する。野村における最年少記録を次々と樹立。37歳で野村證券の最年少支店長となる。野村において営業マン12,000名の教育指導者となり、「野村證券・伝説の営業マン」（講談社）と呼ばれるようになる。

野村よりKOBE証券にヘッドハンティングされ、当時最年少での総合証券社長として活躍。280億円の預り資産を1兆4,400億円に増やし、見事、KOBE証券を2006年に上場させることに成功。上場時時価総額400億円となり、KOBE証券グループの社員数2,500名の上場会社組織を作り上げる。47歳。その後、日本初、日本最大のビジネスマッチング・顧客紹介を行なう企業を創るべく「ファーストヴィレッジ」を設立。10期連続の黒字を計上し、38,000人の経営者のネットワークを創り上げている。「昼メシは座って食べるな！」（サンマーク出版）「ツメが甘い」（ベストセラーズ）「1億稼ぐ 営業の強化書」（プレジデント社）「1億稼ぐ人の『超』メモ術」（プレジデント社）等のベストセラー著書あり。

3日間合宿 『特設経営者合宿』とは・・・

- 1) 対象：経営者・経営幹部の皆様
- 2) 日程：平成29年10月14日(土)～10月16日(月)
会場は北軽井沢ファーストヴィレッジ研修センター
※研修場所の詳細については追ってご連絡致します。
- 3) 費用：324,000円（研修費・宿泊費・食事代・消費税込み）
- 4) 時間：1日目 12:00 開始
3日目 14:00 現地解散(予定)
- 5) 研修内容：◆無気力社員をやる気にさせる営業戦略の立て方
◆経営者としての真のリーダーシップとは
◆部下への厳しい指導方法 ◆組織拡大のノウハウ



お申込はFAXにて承ります。詳細は担当 金沢 までお問い合わせ下さい。

ファーストヴィレッジ株式会社 TEL：03-6403-4123

<申込書> FAX：03-6403-4127

会社名		業種		資本金	
会社住所	〒				
電話番号		FAX			
参加者名		年齢	才	役職	
予約日程コース	月 日 ~ 月 日	従業員数	名	設立年数	年 月

<合宿風景>



<参加者の感想>

① 某小売企業 代表取締役より

この特設経営者合宿を通して沢山の事を学ばせて頂きましたが、やはり会社は経営者次第であり重要な収益責任があるという事を改めて強く感じました。会社は社長の器以上にならないというお話がありましたが、まさにその通りだと思いました。

会社の存在意義・目指す方向・ベクトルを明確化し、先頭に立って走る。その事もやっているつもりでしたが全然出来ていませんでしたので、即実行します。

三日間大変貴重なお話を聞かせて頂き、ありがとうございました。

② 某改修工事企業 代表取締役社長より

とても有意義な3日間でした。これからの仕事でやらなければならないことをリーダーシップをもって推し進めていきます。マーケット分析、異業種に対する知識、関心をもっと勉強しないとお客様に付加価値を提供できないと反省しています。「ネジを巻け」「吹き続けろ」「自信を持って」と厳しさの中に愛情のある言葉を頂き感謝しています。

③ 某広告・PR企業 代表取締役社長より

営業に対する姿勢を根本から学ばせて頂きました。そこには目標の設定から様々な手法を明確にする事により道筋が見えて来ました。何よりも顧客の喜ぶ・望む事に対していつも考えている事が大切であると市村社長の姿勢に強くしっかりと映されていました。

社長自身が懸命に働き、若い人材に伝え、指導してゆくことが会社の発展につながる事例を示して頂く中で強く認識致しました。

この研修にて学んだ事を繰り返し頭に入れ直し、気持ちを高めて自身の仕事に取り組んでいきます。全く気持ちを抜く事なく、精一杯の気持ちで接していただき、ありがとうございました。

是非研修にご参加ください！！

アメブロ [いっちゃんのひとり言](#)

ファーストヴィレッジパーティ動画

ファーストヴィレッジ株式

会社 HP



QRコード

QRコード

QRコード