



いつでも・どこでも・何度でも！

ラーニング・マネジメント・システム

エアコース

「経営の学びと実践・ヒント」を
得られる映像講座



PC・スマホから
アクセス可能！

見やすく分かりやすい操作画面

¥0

無料で使える！

追加費用なし



1話約20分から
学べる！

忙しい毎日のスキマ時間に

エアコースで受講できる映像講座「今週のヒント」※一例です



経営の12分野の学びをどう実践に移していけば良いか？
他社の実践例として、どんな取り組みがあるのか？ご紹介します。

『「営業の生産性向上」に必要な2つのポイント』

おすすめ
ポイント

営業活動が属人的になりやすいという課題を理解した上で、
どのように営業活動の生産性を上げていくべきかについて、お伝えします。



様々な角度から経営のヒントを
プレジデントアカデミー講師等がお届けします。

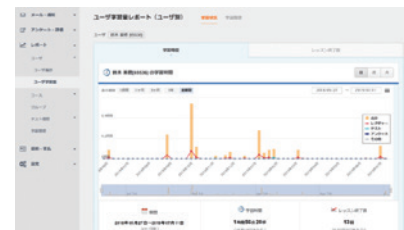
『デザイン思考で「顧客中心のビジネス」をつくる』

おすすめ
ポイント

顧客に伝わり、ビジネスに使えるデザイン思考の活用をお伝えします。
講師：野田拓志（MBAなどアカデミックな経営情報の活用を支援）

便利機能 ▶▶ 【レポート】ボタン

学びの履歴チェックや視聴途中の講座を見える化できます。
画面左「マイトップページ」の一番下に「レポート」ボタンがあります。



Voice 受講者の声

1年間学んでみて、社員と「共通言語をつくること」が大事だと痛感しました。学んだことを社員と情報共有していきたいと思ひますし、今後は幹部や社員にも参加してもらおうと思ひます。

この経営塾で学んだことを、実際に社員に話をした時に「あーなるほど」と分かってもらえて嬉しかったです。この先のアップーコースも学んでいきたいと思ひます。もう自分の為に作られているんじゃないかと思ひています。

コロナ禍で人と出会うシーンも少なくなっている中で、デジタル画面ではなく実際に会って勉強をするという熱量・雰囲気、心地よかったです。会社そして自分自身を改めて見つめ直す非常にいい機会でした。

経営のことがまだ分からない状態で参加しました。会社に戻った後は、ワークを振り返ったり、社長である親に「これで合っているかな？」「自社の強みってなんなのか」など会話をしたりして、自社の理解につながりました。

申込について

募集要項	
対象	経営者・次世代経営者・創業者 ※ほくぎんビジパ倶楽部会員であることが条件です。
定員	30名
受講料	ビジパ倶楽部特別価格 198,000円 (税込み) / 1名さま 通常 … 231,000円(税込み) / 1名さま
申込方法	別紙申込書に必要事項をご記入の上、FAXもしくはメールにてお申込ください。受付完了後、ほくぎんビジパ倶楽部事務局より請求書をお送りいたします。振込確認後、正式申込完了となります。
受講料の振込	・請求書記載の指定口座にお振込みください。 ・お振込み時の「振込金受取書」をもって領収書にかえさせていただきます。 ・恐れ入りますが、振込手数料はご負担ください。 ・領収書が必要な場合はお申し出ください。

ビジパ倶楽部は
充実サービス
でお得！

	ビジパ 倶楽部	プレジデント アカデミー
経営の12分野	○	○
経営の定期点検メール	○	○
映像受講エアコース	○	○
交流会の開催	○	-
入会金(30,000円)免除	○	-
受講料	198,000円	231,000円

幹部・社員さまの追加は特別受講料

同社からの追加受講は1名132,000円(税込み)で受講が可能です。幹部・社員さまと一緒に受講することで、学びを共有して実践に移しやすくなります。申込方法は別途お問い合わせください。

申込締切

2022年3月18日(金)

※定員になり次第締切いたします。 ※記載内容は金融環境や社会情勢などによって予告なく変更する可能性があります。

お問い合わせ先

お気軽にご相談ください

北陸銀行 ほくぎんビジパ倶楽部事務局
〒920-0024 金沢市西念1-1-3 コンフィデンス金沢4F(株)人材情報センター内
TEL:076-263-6667 FAX:076-263-6662(受付時間 平日10:00~17:00 但し、銀行休業日を除きます)
E-mail:info@bizipa-hokugin.jp
※ほくぎんビジパ倶楽部は会員制の経営情報提供サービスです。年会費:26,400円(税込み)が必要です。

2022年1月現在

ほくぎんビジパ倶楽部 × PRESIDENT ACADEMY

経営者・次世代経営者・創業者のための

ほくぎん経営塾

第3期生
募集！

学び続け、変化し続ける

経営者だけが生き残る



Management School

www.hokugin.co.jp

あなたのライフストーリーを考える。 北陸銀行

10年後も“成功し続ける”経営者を育てる！

経営の基本を体系的に体得する、1年間の研修プログラム

経営塾4つのサービス

Service 01 経営の12分野 <プレジデントアカデミー>

- 隔月リアルコース（北陸・札幌）
リアルとオンラインのハイブリッドな講座です。
リアルのセミナーの会場は、北陸・札幌で開催。
- WEBオンラインコース
お好きな場所で受講できるオンライン講座です。
オンライン上で受講生同士ディスカッションを行うことが可能です。
※もし参加できない時も、映像講座で後日受講が可能です。

Service 02 経営の定期点検メール <プレジデントアカデミー>

毎朝定時刻にお届け。継続的に自社を点検し続けることができます。

Service 03 ラーニング・マネジメント・システム「エアコース」 <プレジデントアカデミー>

「経営の12分野」講座をいつでも・どこでも・何度でも、最新の映像受講システムで、復習・見直し・社内共有することができます。効率的・効果的に学ぶことができます。

Service 04 交流会の開催

- 受講生同士の交流会（会費制） 隔月リアルコースをご受講の方向けです。

Service



About

プレジデントアカデミーとは

日本全国33,000名の経営者が支持する社長の学校

プレジデントアカデミーは「経営における正しい知識や技術」を学び続け、経営力を高め続けていくための会員制プログラムです。2009年に開校した本アカデミーは、参加者総数が33,000名（2021年11月現在）を超え、日本全国の経営者にご支持いただいています。

プログラム開発者 株式会社ビジネスバンクグループ代表取締役 浜口 隆則 氏

横浜国立大学教育学部卒、ニューヨーク州立大学経営学部卒。会計事務所、経営コンサルティング会社を経て、大好きな起業家を支援する仕事をするために20代で「日本の開業率を10%に引き上げます!」をミッションにした株式会社ビジネスバンクグループを創業。現在は、起業支援サービスを提供する複数の会社を所有するビジネスオーナーであり、アーリーステージの事業に投資する投資家でもある。20年間で支援してきた起業家は2万人を超える。



2022年度 カリキュラム日程

Schedule

■ は会場開催

回	4月			5月			6月	7月		
日時	4/22(金)	4/26(火)	4/21(木)	5/27(金)	5/24(火)	5/19(木)	6/23(木)	7/22(金)	7/26(火)	7/21(木)
	15:00~19:30		15:00~17:30	15:00~19:30		15:00~17:30	15:00~17:30	15:00~19:30		15:00~17:30
形式	北陸会場	札幌会場	WEB	北陸会場	札幌会場	WEB	WEB	北陸会場	札幌会場	WEB
内容	ミッション【商品力】			商品力の29Cuts【商品力】			ポジショニング【商品力】	ブランディング【商品力】		
	交流会		-	会場近くで開催		-	-	会場近くで開催		-

回	8月	9月		10月	11月			
日時	8/19(金)	9/9(金)	9/27(火)	9/22(木)	10/20(木)	11/11(金)	11/22(火)	11/24(木)
	15:00~17:30	15:00~19:30		15:00~17:30	15:00~17:30	15:00~19:30		15:00~17:30
形式	WEB	北陸会場	札幌会場	WEB	WEB	北陸会場	札幌会場	WEB
内容	経営の12分野	見込客フォロー【営業力】		サイレントセールス【営業力】	CLVマネジメント【営業力】			
	交流会	-	会場近くで開催	-	-	会場近くで開催		-

回	12月	1月		2月	3月			
日時	12/15(木)	1/20(金)	1/24(火)	1/19(木)	2/16(木)	3/17(金)	3/22(木)	3/16(木)
	15:00~17:30	15:00~19:30		15:00~17:30	15:00~17:30	15:00~19:30		15:00~17:30
形式	WEB	北陸会場	札幌会場	WEB	WEB	北陸会場	札幌会場	WEB
内容	経営の12分野	チームビルディング【管理力】		仕組み化【管理力】	投資とリスクマネジメント【管理力】			
	交流会	-	会場近くで開催	-	-	会場近くで開催		-

北陸会場参加の方 ※会場が前半と後半で異なります。

前半 | 富山

4月・5月・7月・9月
北陸銀行 一番町スクエアビル
3F多目的室(富山市一番町1-1)

後半 | 金沢

11月・1月・3月
金沢商工会議所
(金沢市尾山町9-13) ※予定

札幌会場参加の方

かでの2・7 北海道立道民活動センター(札幌市中央区北2条西7丁目 道民活動センタービル) ※予定

※「経営の12分野」について

- 隔月リアルコース（北陸・札幌）の4月・5月・7月・9月・11月・1月・3月の回は、プレジデントアカデミー講師から直接学ぶことができます。
- 隔月リアルコース（北陸・札幌）の6月・8月・10月・12月・2月の回、またWEBオンラインコースは、Zoomなどを用います。お好きな場所で受講できます。

経営の12分野

経営を体系的・総合的に学び実践する

商品力	営業力	管理力
<p>ミッション</p> <p>成功する人と失敗する人の違いは何か、それは自分の役割を知っているかどうか。与えられた役割を明確にして宣言しよう。</p>	<p>集客力</p> <p>集客は会社の生命線。しかし、何をすべきか分からず「何も」していないことが多い。致命的に大切なからこそ、集客の手段をツール化する。</p>	<p>経理・財務</p> <p>「数字は苦手」「忙しい」を言い訳にしないだろうか？社長がすべきは会社のバイタルチェック。経理・財務から会社をコントロールする。</p>
<p>商品力の29Cuts</p> <p>商品開発は最初から成功するのか？最初は【必ず】失敗する。頭の中だけで完璧な商品を考えていないか？</p>	<p>見込客フォロー</p> <p>見込客を「そのまま」にしていないだろうか？大切なのはお客さんとの距離を少しずつ近づけ、未来につなげる仕組み。</p>	<p>チームビルディング</p> <p>継続する経営には総合力が必要だ。だからこそチームをつくる。「違い」を組み合わせさせて「最良」を生み出す。それが理想のチームづくり。</p>
<p>ポジショニング</p> <p>1番になるのは難しい、それは戦って奪い取ろうとしているから。優れた会社はそんな事はない。優れた会社は自分の場所を徹底的に考える。</p>	<p>サイレントセールス</p> <p>優れた商品を持っていても、売れないと経営は続かない。最高のセールスとは「売れ残らない」営業。セールスとは才能ではなく、売れる仕組みをつくること。</p>	<p>仕組み化</p> <p>優秀な組織でも、属人的である限り不安定であり続ける。だからこそ「いつ、どこで、誰がやっても」同じ成果が出せる方法を考えなければならない。</p>
<p>ブランディング</p> <p>ブランド力のある会社には、お客さんではなくファンがいる。ファンが熱狂的に応援してくれる。そんな会社には惹き付けられる「引力」がある。</p>	<p>CLVマネジメント</p> <p>一度の販売でお客さんとの付き合いが終わっていないだろうか？成功し続けるために必要なのは「顧客生産価値(CLV)」を高め続けること。</p>	<p>投資とリスクマネジメント</p> <p>お金・時間・エネルギー、経営に関わる費用は全て投資である。投資はセンスを磨いていくことで、何倍という差ではなく「次元の違う差」になる。</p>

充実の実践ワークブック・ワークシートで学ぶ

学びを深め・実践できる120以上の専用テキスト！

充実の統合版ワークブックは受講中に考えたことをまとめ、文字化することで、実践の一步に役立ちます。ダウンロードし放題の分野別ワークシートは、社内共有・社内研修にも活用できます。

