

# 第6回愛される会社プロジェクト勉強会

レイマックが主催する「愛される会社プロジェクト」の第6回定例勉強会のお知らせです。  
(非会員の方でも参加できますので、是非お気軽にお申し込みください)

第6回の今回は、「**成功原則を学ぶ**」というテーマで、世界的な名著である  
コヴィー博士の「7つの習慣」のエッセンスを学びたいと思います

2/16【火】  
19:00～

愛P会員様は無料、一般の皆様も2000円で参加頂けます。  
どうぞ、お早めにお申し込み頂きますよう、よろしくお願い致します。



【代表者からのご挨拶】

こんにちは、豊田礼人(とよたあやと)です。

来る2月16日(火)に名古屋国際センタービルの研修室で、愛される会社プロジェクトの**第6回定例勉強会**を行ないます。

愛される会社プロジェクト(通称愛P)とは、ビジネス、経営、マーケティング、財務などに関する情報を、経営者・起業家及びその予備軍の皆様へ向けて発信し、ともに学びあって成長していく会員組織です。

この愛される会社プロジェクトでは、毎月一回の会報誌や、メール相談、電話相談、リアルで行なうミーティングなどに加えて、隔月で勉強会を開催しております。**愛P会員様はもちろん、一般の皆様もご参加して頂けます**ので、お時間のご都合がつく方は是非お申込み下さい。勉強会の後には懇親会も予定しています。たくさんの前向きなビジネスマンや経営者と知り合い、ビジネスの幅を広げたい方は是非ご参加ください。

## 【今回のテーマ:成功原則を学ぶ】

今回の勉強会のテーマは「成功原則を学ぶ」です。

世界的な名著として有名なコヴィー博士の「7つの習慣」をベースに、仕事人として、社会人として、あるいは家庭人として成功するための原則を学びます。

有名な本ですので既にお読みになられた方も多いと思います。今回の勉強会では、なるべく参加者同士の話し合いや意見交換をベースに、単なる座学に終わらないようなカタチで進めたいと思います。

まだ読んだことのない方にとっては内容そのものが気づきのデパートであることに驚かれるでしょうし、すでに読んだ経験がある方にとっては、他の参加者との協力によって得られるより深い理解を通じて貴重な体験をして頂けると思います。

是非、ご参加ください。

**【過去の参加者の声】**愛P勉強会は過去5回開催しております。参加して頂いたお客様の声をお聞きください。

情報を分類し、問題を理解することで現状を解析できることを学びました。毎回自分の職業に置換えて考えてみようという好奇心がかき立てられます。(愛知県30代経営者)

実に分かりやすかったです。例題を自分で解いたため、理解が深かったと思います。(愛知県30代経営者)

アットホームな雰囲気勉強できて楽しかった。(愛知県30代会社員)

皆さん熱心で共感が持てました。(愛知県30代会社役員)

「安定 = 集客と顧客創り、成長 = 商品と売り先を既存と新規で見直す」というところが非常に分かりやすく、現在のうちの会社にピッタリと当てはまりました。(岐阜県30代経営者)

前日に続き、今回のセミナーも自分の仕事にとっても関係があり出席して良かったと思いました。それ以外にも「知る喜び」「知りたい欲求」が満たされました。面白かったです。(愛知県40代個人事業主)

とても話が具体的で分かりやすかったです。エレベーターテストをやってみて、自分のイメージが具体的でないことが認識できました。お話を聞いて自分に置換えたらいろんな可能性が広がる感じがしたので、楽しかったです。ありがとうございました。(愛知県30代会社員)

「戦略とは長期利益の安定成長を図ること」はまさにその通りだと思いました。(愛知県30代会社員)

10年先を考えたことがなかったので、一度考えてみようと思います。企業規模や商材・年商まで！(愛知県30代経営者)

経営について勉強になりました。今は会社員ですが、今後役に立ちそうなことばかりでした。(愛知県30代会社員)

率直に言えば、これだけの人を集められて行っている集客力がすごいと思いました。戦略の実践だと感じました。(愛知県30代会社員)

今までこういった勉強をしたことがなく、「カン」でやっていました。もっと勉強することにより、有効な努力を自信をもってできるようになりたいと思います(愛知県40代経営者)

### 【勉強会概要】

日 程: 2010年2月16日(火) 19:00~20:45(受付開始18:30)

会 場: **名古屋国際センター第3研修室** 名古屋市中村区那古野1-47-1名古屋国際センタービル4階  
地下鉄国際センター駅出口すぐ 地図 <http://www.nic-nagoya.or.jp/japanese/aboutus/access.htm>

参加費: 2,000円(税込み) 但し愛P会員 無料 (定員30名)

主 催: レイ・マネジメント・クルー(通称レイマック) <http://www.raymac.jp>  
名古屋市昭和区御器所2-9-27-305 緊急090-6094-2909(お気軽に)

**お申込み方法**は、次ページの申込書にご記入頂いてFAX(052-882-1410)を頂くか、  
下記URLから申し込みフォームにいき、必要事項をご記入の上、送信してください。

**FAXでも、申し込みフォームでも、どちらから申し込んで頂いても結構です。**

**申し込みフォームURL** <http://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P28515823>

申し込みフォームは「フォームズ」というサービスを使っています。  
広告が掲載されている場合がありますが、当方とは無関係ですのでご了承願います。

**FAX申込書**



もっとシンプルに経営の勉強をしたいとお考えの経営者・起業家様へ

# 名著『7つの習慣』から 仕事、家庭、人生で成功 するための原則を学ぶ

懇親会  
もあります

## 第6回 愛される会社プロジェクト勉強会 in 名古屋

今回は、「成功原則」をテーマに行います。コヴィー博士の名著「7つの習慣」から、私達が身に付けるべき根本的な考え方を学びます。皆さんで意見を出し合う参加型の勉強会にしたいと思います。

前回までの参加者様のお声をお聞きましょう

豊田礼人の印象をお聞かせ下さいとの質問に対してお答えを頂きました。  
親しみやすく自分でも理解できる説明なので非助にかります。(30代会社員)  
現場をよく知っていていそう。話しやすく聞きやすい。好感が持てました。  
(30代経営者)  
思ったより身近な存在でした。指導を受けるというよりも、より近い目線で話が出来るという印象です。(20代会社員)  
いい意味で世の中のコンサルタントとギャップがありました。難しさを分かりやすさに変えてくださいました。(50代経営者)  
豊田先生が実際に行っている手法を説明してくれるので理解しやすい。  
(30代経営者)  
人当たりが良くて分かりやすい話でイメージどおりでした。プロフィールに共感しました。(30代経営者)

### 第6回勉強会メニュー

7つの習慣とは？  
見方が変われば世界が変わる  
原則中心のパラダイム  
Win - Winを考える  
今月のすごい人  
内容は変更する場合がございます



経済産業大臣登録No. 402938  
中小企業診断士 レイマック代表  
豊田礼人(とよたあやと)

南山大学法学部卒業。東証1部の印刷会社、人材サービス会社を経て経営コンサルティング事務所レイマックを創業する。マーケティングの仕組みを作り起業前から300万円のコンサル案件の受注に成功。現在は印刷会社、30人以下企業のコンサルティングに注力する。分かりやすいセミナーが各地で好評。愛知県中小企業再生支援協議会登録専門家小冊子「愛される会社の法則」執筆。セミナーコンテスト名古屋大会優勝。セミナーコンテスト全国大会第3位。もっと詳しいプロフィールはHPでご確認ください。 <http://raymac.jp/why>

【主催者】レイマック(レイ・マネジメント・クルー)  
名古屋市昭和区御器所2-9-27-305  
TEL/FAX: 052 - 882 - 1410

日時: 2月16日(火) 19:00 ~ 20:45 (受付18:30)

会場: 名古屋国際センター 第3研修室

名古屋市中村区那古野1-47-1名古屋国際センタービル4階

TEL 052-581-5679 地下鉄国際センター駅出口すぐ

地図 <http://www.nic-nagoya.or.jp/japanese/aboutus/access.htm>

参加費: 2000円(税込)、但し愛P会員様は無料 (懇親会もあります)

### 申込方法

下記申込欄に必要事項をご記入後、FAXして頂くか、お早めに!  
<http://www.formzu.net/fgn.ex?ID=P28515823>からご入力ください。

申込みFAX送信先: 052 - 882 - 1410 (レイ・マネジメント・クルー)

記入日: 年 月 日



お名前	会社名	業種
住所 〒	会社 自宅	懇親会(4000円くらい) 参加・不参加
E-mail	TEL FAX	愛P会員 一般

ご記入頂いた情報は各種連絡・情報提供のために利用する他、勉強会参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。 e-mail: [info@raymac.jp](mailto:info@raymac.jp)