

農業法人・組織コース

| | |
|-----------|--------------------------|
| 経営 | あなたがやりたい農業はとなりの農家とは違って良い |
| | 共同経営が難しい訳 |
| | これからトップに立つ農業企業家とは |
| | 年商10億売り上げる農家の頭の中 |
| | 農業版アメンバー経営とは |
| 組織 | 組織ビルディングは縦に掘っていく |
| | 組織は縦型組織にする |
| | これから目指すべき令和の組織型農業とは？ |
| 採用 | 経営者のレベルにあった従業員や仕事が集まる |
| | 規模拡張できない時の雇用戦略とは |
| 人材を人財に変える | マニュアル作成のポイント |
| | 人材を人財に変える話 |
| | 人を雇う時の8：2の法則 |
| | 従業員を使い切れていない本末転倒農業 |
| | 社長のための従業員育成法 |
| | 優秀な従業員の集め方 |
| | 優秀な右腕は独立する可能性がある！ |
| | 右腕を独立させないための方法 |
| | 年商10億の農家が従業員に譲らない作業とは |
| | 「手を出さない」という人材育成法 |
| 販売営業 | 作れば売れるシステムとは（2） |
| | 作れば売れるようになるシステムとは |
| 事業拡張 | 栽培面積が広がらないと雇用は維持できない |
| | 栽培規模の拡張の仕方 |