

経営者層・会社の方向付けに関わる方向け

稼ぎ続けるためのマーケティング戦略実践講座

～顧客獲得へのシナリオづくり～ 全5回



お客様は、自社の「何を」買ってくれているのか、同業他社と自社は「何が」違うのか。製品や技術をはじめとした、お客様に対する自社の活動全てを見つめ直すことで、「自社の真の価値」を見い出します。この「真の価値」を武器に、お客様の要望やニーズに応え、稼ぎ続けるためのシナリオを作成し、実践できる人材の育成を目指します。

概要

- 開催期間** 平成29年9月11日(月)～11月24日(金) ※カリキュラム詳細は裏面
- 場所** 第1回～3回 京都府産業支援センター5階研修室
第4回～5回 京都リサーチパーク西地区4号館2階ルーム2B
- 定員** 20名
- 受講料** 25,000円/人(税込み)
※受講決定となった方へ受講決定通知書をお送りする際に、請求書を同封させていただきます。
- 対象者** 京都府内の製造業・情報通信業の中小企業の経営者層・会社の方向付けに関わる方
※中小企業とは、中小企業基本法第2条第1項(昭和38年法律第154号)に規定するものです。
※業種は、日本標準産業分類の大分類によります。
- 申込方法** 財団ホームページから様式をダウンロード、メール添付で申込み
URL ⇒ <https://www.ki21.jp/career/koza> メール送信先 ⇒ support@ki21.jp
※全日程に参加できる方とします。代理出席は不可とします。
※勤務先を通さない個人申込みは不可とします。ただし、創業予定者は可とします。
※お申込みは、原則1社1名とします。 ※定員に達し次第締め切ります。 ※申込者全員に受講可否についてお知らせします。
- 主催** 京都府、公益財団法人京都産業21、京都次世代ものづくり産業雇用創出プロジェクト推進協議会

先着順!
〈募集期間〉
6月6日(火)～6月27日(火)
※定員に達し次第締切



学校法人産業能率大学
総合研究所
経営管理研究所
技術経営研究センター
主任研究員
あんどう ゆかり
安藤 紫氏

講師プロフィール

- 【略歴】** 広告代理店の企画営業を経て、大手電機メーカー系シンクタンクにてマーケティング戦略、事業戦略に関わるコンサルティング活動に従事。
- 【最近の活動実績】** 大手電機/電子部品メーカー、小売チェーン、大手/中堅ITベンダーなどで事業戦略クリニック・中期経営計画策定支援プロセス改革活動(生産性向上)支援事業戦略策定ワークショップなど
- 【所属学会・資格】** 「仕事の生産性を高めるマネジメント」(共著)産業能率大学出版
PHP研究所web Channel「バランス・スコアカードによる目標設定」等



お問い合わせ先



商業・サービス支援部
経営支援・人材育成グループ

TEL.075-315-9090
FAX.075-315-9240
E-mail:support@ki21.jp

第1回
9月11日(月) 10:30~17:30
 場所: 京都府産業支援センター
 5階 研修室

自社が提供する価値は何か?

自社の提供するものは、お客様にとって価値のあるものか。その価値は、今後もお客様が求め続けるものなのか。自社の強み／弱みを考えながら、自社が提供する「お客様にとっての価値」を考えていきます。

第2回
10月2日(月) 10:30~17:30
 場所: 京都府産業支援センター
 5階 研修室

お客様が求める価値は何か?

「いま」そして「これから」のお客様が求めるものは何か?そして、そのお客様に自社が提供する価値をどのように伝えていく必要があるのか?アプローチするお客様先とその体制について考えていきます。

第3回
10月20日(金) 10:30~17:30
 場所: 京都府産業支援センター
 5階 研修室

お客様のことをどれくらい知っていますか?

顧客情報として押えるべき要素の整理、さらには抽出の仕方を考えていきます。また自社の価値を提供すべきお客様(=知るべきお客様)を絞り込むことで、お客様をより深く知ること注力していきます。

第4回
11月6日(月) 10:30~17:30
 場所: 京都リサーチパーク西地区
 4号館2階ルーム2B

自社として変わるべきことは何ですか?

いまから将来に向けて、自社の価値をお客様に提供し続けていくために、自社として打つべき手を考えていきます。実践に向けて、アプローチするお客様を検討し、具体的な営業アプローチを検討していきます。

第5回
11月24日(金) 10:30~17:30
 場所: 京都リサーチパーク西地区
 4号館2階ルーム2B

自社の真の価値をお客様に届けるシナリオの発表

これまで学んだこと、検討を重ねてきたことを整理して、最終発表します。また他社との共有や講師からのコメントを踏まえて、シナリオの創り込みを行います。

※全体を通して、座学、グループ演習・ディスカッション・発表、個人ワーク等を織り交ぜながら進行していきます。

※研修成果を高めるため、各回、事前課題と事後課題が予定されています。

本年度実施の講座は以下の通りです。「製造現場基礎講座」の募集は終了しています。

平成29年度 経営人材育成講座 【成長を担う人材を育成し、中小製造業・情報通信業の“稼ぐ力”を向上させる】



◎同志社ビジネススクール共同企画「成長のための経営戦略講座2017」7月募集開始!
 イノベーションコース(全9回)、ファイナンスコース(全5回) 定員:各コース20名

お問い合わせ先