

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6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、自社の進むべき展開パターン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

※カリキュラム詳細は裏面参照

開催期間 平成30年9月13日(木)～12月3日(月)

場 所 第1回～第3回・第6回 京都リサーチパーク4号館 2階 ルーム2
第4回・第5回 京都府産業支援センター 5階 研修室

定 員 16名

受講料 30,000円/人(税込み)

※受講決定者に受講決定通知書と請求書を送付させていただきます。

対象者 京都府内に主たる事業所を有する製造業・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

※対象は「次世代ものづくり産業分野」に該当する23業種とします。詳細は下記URLからご確認ください。

<http://kyoto-koyop.jp/about/>

※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。

申込方法 公益財団法人京都産業21ホームページから様式をダウンロードのうえ、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、1社1名とします。※定員に達し次第締切ります。

※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>

7/2(月)～8/2(木)

* 定員に達し次第締め切り

講師プロフィール

あんどう ゆかり
安藤 紫氏

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&コミュニケーション
研究センター 主幹研究員



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、事業戦略等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

最近の著作物

「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

会場付近図



京都府産業支援センター

最寄駅：JR 丹波口(嵯峨野線/京都駅からひと駅)

平成29年度受講者の感想

- ブランド毎にセグメントを分けることで売上げ向上、リスク管理などもでき、同じものを売るにしてもセグメントにより求める効果が違うという気付きがあった。
- 自社の状況把握と方向性が可視化できて良かった。
- 社内を動かすための知識と勢いをもらえた。



お問い合わせ



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
mail : support@ki21.jp

<カリキュラム>

第1回	「世の中やお客様の变化」と「自社の变化」は“同等”か？ 「事業環境の变化」は多くの方々が“感じている”ことでしょう。その“感じ”を「具体的な事実」として捉えることができれば、「稼ぎ続けるための次の一手」の検討は困難です。お客様や自社などを題材に「変化」を確認していきます。	9月13日(木) 10:30～17:30 京都リサーチパーク 4号館2階ルーム2
第2回	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。	9月28日(金) 10:30～17:30 京都リサーチパーク 4号館2階ルーム2
第3回	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。	10月19日(金) 10:30～17:30 京都リサーチパーク 4号館2階ルーム2
第4回	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に注力していきます。	10月30日(火) 10:30～17:30 京都府産業支援センター 5階研修室
第5回	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。	11月12日(月) 10:30～17:30 京都府産業支援センター 5階研修室
第6回	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。また受講者全員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。	12月3日(月) 10:30～17:30 京都リサーチパーク 4号館2階ルーム2

※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とおりです。

平成30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]



★経営者・幹部層及びその候補者対象

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2018」イノベーションコース(9月開講)・ファイナンスコース(10月開講)

お問い合わせ



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
 mail : support@ki21.jp