

経営者層・会社の方向付けに関わる方向け

# マーケティング戦略 実践講座

全5回

～自社価値の向上を目指す  
戦略(取り組み)を考える～

自社の製品やサービスの市場における位置、優位性を客観的に捉え、より深く「自社の価値」を再認識したうえで、経営改善をおこなうことで、お客様の状況や今求めていることを把握し、お客様にとってさらに効果的なアプローチを実践、継続できるよう次の点をしっかりと学びます。

- 1 自社が持つ顧客情報の把握や整理の仕方を理解し、見える形にすることで企業活動に活かすことができる。
- 2 自社の製品やサービスを顧客に対して価値のあるものとして提供していくための考え方を持つことができる。
- 3 顧客の要望と自社の価値を結びつける活動を具体的イメージとしてつかむことができる。



**開催期間** 令和元年9月24日(火)～12月6日(金) ※カリキュラム詳細は裏面参照

**場所** 第1回～第5回 京都経済センター 3階 3-H **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「地域活性化雇用創出分野」の製造関連業種に該当する23業種とします。  
詳細は下記申込方法URLからご確認ください。

※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** 下記URLから専用フォーマットにて送信または、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> **Mail 送信先** [jinzai@ki21.jp](mailto:jinzai@ki21.jp)

※全日程参加できる方とします。※勤務先を通さない個人申込みは不可とします。ただし、創業予定者で従業員を雇用する計画がある方は可とします。  
※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、京都の未来を拓く次世代産業人材活躍プロジェクト推進協議会

講師プロフィール



学校法人産業能率大学  
総合研究所 経営管理研究所  
戦略・ビジネスモデル研究センター **安藤 紫氏**  
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、事業戦略等に関す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



お問い合わせ



京都経済センター支所 連携推進・人材育成グループ

tel:075-708-3333 / fax:075-708-3262 / mail:jinzai@ki21.jp

本事業は、京都府が厚生労働省の「地域活性化雇用創出プロジェクト」の採択を受けて、京都市をはじめとする産学公・公労使の「オール京都」体制の下で実施する「京都の未来を拓く次世代産業人材活躍プロジェクト」の一環として実施するものです。

**第1回 自社が提供する価値は何か？**

自社が提供している「顧客にとっての価値」は何か？「強み/弱み」を考えながら、今のお客様に“もっと買ってもらう”ことは可能か？自社の状況を客観的に捉え、より深く理解していきます。

9月24日(火) 10:30～17:30

場所: 京都経済センター 3階 3-H

**第2回 お客様が求めている価値は何か？**

自社が提供する価値はお客様に“伝わる”のか？今のお客様が「欲しいモノ」はないか？を考えるとともに、新たな顧客候補とアプローチ方法について併せて考えていきます。

10月7日(月) 10:30～17:30

場所: 京都経済センター 3階 3-H

**第3回 お客様のことをどれくらい知っていますか？**

顧客情報として押さ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(水) 10:30～17:30

場所: 京都経済センター 3階 3-H

**第4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、ターゲットにするお客様を検討し、具体的な取り組みを検討していきます。

11月11日(月) 10:30～17:30

場所: 京都経済センター 3階 3-H

**第5回 自社価値向上を果たすためのシナリオの発表**

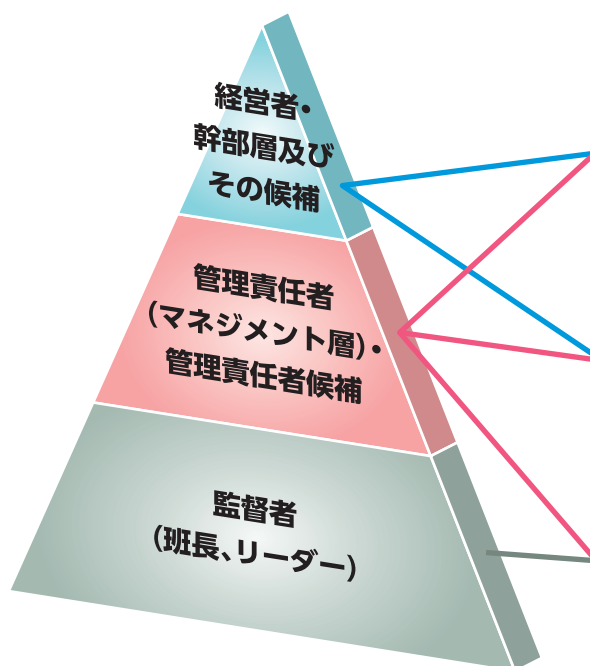
これまで学んだこと、検討を重ねてきたことを整理して、自社の価値と顧客の要望を結びつける具体的な取り組みを発表します。また受講者全員との共有や講師からのコメントを踏まえて、シナリオの創り込みを行います。

12月6日(金) 10:30～17:30

場所: 京都経済センター 3階 3-H

**2019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“企業価値の向上”を目指す



講座	受講後の姿(イメージ)
<b>マーケティング戦略実践講座</b> ～自社価値の向上を目指す戦略を考える～ <b>全5回</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社が持つ顧客情報の把握や整理の仕方を理解し見える形にすることで、企業活動に活かしていく。</li> <li>● 自社の製品やサービスを顧客に対して価値のあるものとして提供していくための考え方を持つ。</li> <li>● 顧客の要望と自社の価値を結びつける活動を具体的なイメージとしてつかむ。</li> </ul>
<b>経営戦略実践講座</b> ～働き方改革下の経営戦略を考える～ <b>全6回</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業の収益構造と経営管理知識を獲得し、自社で実践することができる。</li> <li>● 自社の経営活動の現状を客観的に分析評価できる。</li> <li>● 自ら作成した戦略シナリオを自分の言葉で語るることができる。</li> </ul>
<b>製造現場管理講座</b> ～生産性向上につながる現場改善講座～ <b>全3回</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社の損益構造を理解し、製造部門活動の各要素が業績に与えるインパクトを把握する。</li> <li>● 製造現場の本質的問題に対し、解決法を理解し全体最適の視点で解決策を提案できる。</li> <li>● 製造現場の「生産性向上」につながる組織づくりを継続、実践できる。</li> </ul>

お問い合わせ