

No.20



企業経営・経営戦略コース

誰でもできる!

ドラッカーも勧める! 新たな顧客の見つけ方

～新市場開拓のための戦略づくり～

経営の神様・ドラッカーは、事業の目的は「顧客の創造」つまり、「新しい市場を創造する」ことであると語っています。現在の競争環境を考えると、差別化がしにくく、最終的には価格競争に陥り、収益が十分に上がらない状況に追い込まれることがあります。

この研修では、ドラッカー理論から始まり最新のマーケティングの考え方で、既存事業を活かしつつ新たな市場や顧客を見つける方法を紹介した上で、自社の戦略づくりに繋がるポイントを事例や演習を交えて学んでいただきます。

募集案内

研修期間

12.7木・8金

対象者… 経営者(後継者)、経営幹部、企画・営業部門のリーダー、新市場開拓に興味のある方

会場… 中小企業大学校人吉校

募集人員… 30名

受講料… 25,000円(税込)

ここがポイント!

- ☑ 自社の差別化の仕方や、新しいチャンスの見つけ方が具体的にわかります。(例: 1,000円床屋、コンビニコーヒー等)
- ☑ ドラッカーの理論に基づく自社の戦略づくりについて学びます。

月日	時間	科目	内容
平成29年 12/7 (木)	9:15~9:30	開講式	
	9:30 12:30	ドラッカー流「顧客創造戦略」の考え方と進め方	競争による疲弊を避け、ターゲットとなる顧客が真に求める価値を提供すること、すなわちドラッカーのいう「顧客の創造(新市場開拓)」の意味と、事業戦略の基本事項について学びます。 ・ドラッカー流「企業の目的」とは ・新たな市場・顧客を見つける7つの考え方 ・ドラッカー流「顧客創造戦略」の基本
	13:30 18:00		「顧客の創造」の具体的な考え方と進め方について、様々な事例を交えて学びます。 ・自社と競合の戦略の整理の仕方(わかりやすく図で描く「戦略キャンパス」) ・顧客が真に求める価値の見極め方 ・これまでの業界常識にとらわれないアイデアの出し方と実践の仕方
	受講者交流会		
12/8 (金)	9:30 12:30		
	13:30 18:00	自社の戦略づくり(演習)	ここまで学んできた「顧客の創造」実践のためのステップに沿って、自社の事業・商品・サービスの見直しや、新しいビジネスチャンスの検討をします。
	18:00~18:10	終講式	

※実施にあたり内容等が変更になることがあります。

講師紹介



溝井 & パートナー経営コンサルティング事務所
代表 **溝井 伸彰**(みぞい のぶあき)

「ドラッカーマネジメントを実践する会」主宰。中小企業診断士。広告会社などを経て(株)ティビシーでコンサルティング事業部長就任。1999年に独立し現在に至る。

事業戦略、マーケティング活動、営業活動支援、ビジネスモデル構築支援を中心にコンサルテーションを行っており、実績は多岐にわたる。中小企業大学校のほか、東京電機大学、光産業創成大学院大学などでも指導。産業能率大学では、ドラッカー特講を担当。

お勧めします!

- 自社の差別化をどうすればいいか悩んでいる方
- 様々な事例や切り口から新たな事業を考えるヒントを得たい方

関連研修のご案内

- No.26** 新規顧客開拓の考え方と進め方(インターバル研修)
平成30年2月8日(木)・9日(金)【2日間】
平成30年3月7日(水)・8日(木)【2日間】

◆お問い合わせ先

中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1
TEL:0966-23-6800 (平日9:00~17:45)
FAX:0966-22-1456

ホームページ

人吉校

検索

平成29年度 受講申込書



中小企業大学校人吉校

FAX 0966-22-1456

所在地 (住所)	〒 -	代表者 役職名	
フリガナ		フリガナ	
企業名 (または屋号)		代表者名	
代表番号	TEL () -	FAX () -	

【事務連絡先】

担当部課		役職		フリガナ 担当者名	
連絡先TEL	() -	連絡先FAX	() -	※上記と同じ場合は省略可	
連絡先住所	〒 -	E-mail:			
		メルマガ配信の希望 (有 ・ 無)			

事業概要 ※該当する記号・番号に○印をつけてください。

資本金	万円	従業員数	名	創業	西暦	年	月
業種	D 建設業 E 製造業 G 情報通信業 H 運輸業 I-1 卸売業 I-2 小売業 J 金融・保険業 K 不動産業 M-1 宿泊業 M-2 飲食サービス業 R サービス業 T その他 ()			主な取扱品			
製造業 中分類	9 食料品 10 飲料・たばこ・飼料 11 繊維 12 木材・木製品 13 家具・建具 14 パルプ・紙 15 印刷 16 化学 17 石油製品 18 プラスチック製品 19 ゴム製品 20 革製品 21 窯業・土石製品 22 鉄鋼 23 非鉄金属 24 金属製品 25 はん用機械器具 26 生産用機械器具 27 業務用機械器具 28 電子部品・デバイス 29 電気機械器具 30 情報通信機械器具 31 輸送用機械器具 32 その他						

入寮(校内宿泊)について ●大学校宿泊施設・深佳寮(けいかりょう)へは、研修期間の前日から最終日の翌朝までお泊りいただけます(有料)。※満室の際はご容赦ください。

コース 番号	コース名 (短縮して記入してもかまいません)	フリガナ 氏名	役職 (役職を記入の上、該当部に○)	性別	年齢	入寮申込 (校内宿泊)	入寮期間 (校内宿泊)
20	記入例 新市場開拓	ヒトヨシ タロウ 人吉 太郎	代表取締役 代表者・役員・管理者・管理者候補等	男・女	50 歳	入寮する 入寮しない	12/7~12/8 (1泊2日)
緊急連絡先等TEL【自宅・携帯電話等】				090 - 0000 - XXXXX			
			代表者・役員・管理者・管理者候補等	男・女	歳	入寮する 入寮しない	/ ~ / (泊日)
緊急連絡先等TEL【自宅・携帯電話等】				-			
			代表者・役員・管理者・管理者候補等	男・女	歳	入寮する 入寮しない	/ ~ / (泊日)
緊急連絡先等TEL【自宅・携帯電話等】				-			

その他の留意事項 ※宿泊室は、身体の不自由な方(車椅子ご利用の方)のための部屋がございます。ご希望の方はその旨ご記入ください。

貴社では、この研修をどこでお知りになりましたか。該当する番号に○印をつけてください。

- | | | | |
|------------|----------|-------------|---------------|
| 1 ダイレクトメール | 4 大学校機関紙 | 7 金融機関からの紹介 | 10 県・市等の機関紙 |
| 2 研修ガイド | 5 受講者の紹介 | 8 新聞・雑誌等 | 11 その他(具体的に) |
| 3 ホームページ | 6 商工団体等 | 9 テレビ・ラジオ | |

【個人情報の保護について】 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、当機構内で実施する事業で使用いたします。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

お申込方法

上記の申込書にご記入の上、FAXでご送信ください。申込書が足りない場合は、コピーしてお使いください。

人吉校のホームページからもオンラインでお申込みできます。

ホーム
ページ

人吉校

検索

国の人材育成機関

企業を動かす人材づくりをサポート!!

中小企業大学校人吉校は、独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構)が運営する、中小企業の経営者・管理者のための人材育成機関です。年間40コース以上の研修を開催し、毎年約1,000名の経営者、管理者の方々にご利用いただいています。

