

カリキュラム

No.18-115

月日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
テーマ 売れ続ける関係を創る！企業の魅力の伝え方				
研修期間 平成30年7月6日(金)～7月7日(土)〔計2日間〕			研修時間 ：12時間	
会場 中小企業大学校直方校			受講料 ：22,000円	
7月6日 (金曜)	9:40～10:00	開講式・オリエンテーション		
	10:00～12:40	顧客との関係を強化する魅力創りの進め方	企業独自の魅力を競争力に育て、内外に見えるようにする意義と魅力創りが必要となった背景、魅力創りの進め方を学んでいただきます。 ・独自の魅力の見える化がもたらす意義 ・情報過多時代における魅力創りの重要性 ・事例で学ぶ魅力創りの進め方	株式会社アサツデー・ケイ アカウント・マネジメント事業 セクター総合戦略プランニング室室長 戒田 好範
	13:40～17:00	魅力創りの成功要因と効果	魅力創りで成功した中小企業の経営者等から事例を直接聞き、魅力創りの成功要因を学びつつ、以下の効果等を検証します。 ・自社の認知度向上 ・顧客との取引の安定化 ・社員の意識・業務効率の向上 ・リクルート効果	前掲 戒田 好範 【事例企業】 穂岐山刃物株式会社 代表取締役 穂岐山 信介
	17:30～18:30	受講者交流会		
7月7日 (土曜)	9:00～12:40	魅力創りワークショップ(演習)	企業独自の魅力を抽出する手法を学ぶとともに、演習を通じて自社独自の魅力の抽出に取り組んでいただきます。 【演習】魅力創りの実践 魅力を抽出するために明確化する必要がある内容(顧客の具体像・特徴・潜在ニーズ、顧客を取り巻く背景、自社・ライバルの特徴、自社独自の個性、自社製品・サービスの特徴、意義、ビジョンなど)を検討しつつ、受講者同士でディスカッション、発表、講師講評を行います。	前掲 戒田 好範
	13:40～16:00	独自の魅力を経営に活かす方法(まとめ)	企業独自の魅力を収益力の向上などにつなげる具体的な方法を学んでいただきます。 ・口コミによる商品・サービスの魅力の伝え方 ・宣伝効果と利益率を高める製品リニューアル	
	16:00～16:10	終講式		

※初日の講義終了後、受講者交流会(17:30～18:30)を予定しています。

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

中小企業大学校直方校