

2 経営幹部、部門長、グループリーダー、経営企画担当者の皆様向け

お客様から選ばれる仕掛けを創る！

経営幹部養成講座
(全5講) 第4講

収益を改善させるマーケティングと顧客満足の実践

開催日：2010年8月25日(水) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(株)総合教育研究所 代表取締役社長 **石橋 正利 氏**

略歴：

昭和23年生まれ。(株)リコーを経て、(株)総合教育研究所を設立。代表取締役社長として現在に至る。日本経営品質協議会認定セルフアサesser、中小企業大学校研修講師、りそな総合研究所研修パートナー他。

経営幹部養成講座のテーマ

- 第1講 5月20日「難局を乗り切る経営幹部のリーダーシップ」
- 第2講 6月24日「勝ち残る経営戦略と成果を生む方針・目標管理のやり方」
- 第3講 7月16日「一致団結し変革を促すチーム・マネジメント力の強化」
- 第5講 9月17日「経営に活かす戦略会計の実践」

各講、空席がある場合は
開催日前営業日まで受付しております。

特色

経営環境が激変する中で、生き残りをかけ存続・発展する企業へ変革していくためには、経営幹部や管理者自らが、強い使命感を持ち、真の経営課題を認識し、社員のモチベーションを高め、実践的な問題解決の成果を導き出すことが必要です。そのためには、効果的かつ効率的経営の仕組みの構築方法を理解したうえで、企業活動をマネジメントし、プロデュースすることが重要となります。

この「経営幹部養成講座」では、事例研究、グループ討議等の演習を交えながら、経営課題を確実に解決できる戦略的マネジメント力とプロデュース力の養成を目的としています。

第4講の狙い
営業力を高めて厳しい競争を勝ち抜いていくために、収益改善に直結するマーケティング戦略の構築法や、顧客満足の高め方、新規取引先の開拓の仕方等を明らかにいたします。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- | | |
|--|--|
| <p>1. マーケティングの機能と効果</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) マーケティングとは何か (2) 差別化と重点化 (3) 市場セグメントとポジショニング【演習】 <p>2. マーケティング戦略の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) マーケティングミックスとは何か (2) 製品戦略の策定方法【演習】
製品のライフスタイルとブランド (3) 価格戦略の策定方法【演習】
価格決定に影響を及ぼす要素 (4) 流通戦略の策定方法【演習】
流通の種類と活用方法 (5) 販促戦略の策定方法【演習】
効果的な広告宣伝と人的販売の方法 | <p>3. 顧客満足経営の実践</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 顧客満足と社員満足の相関関係
社員満足を高めることが必須条件 (2) 生涯顧客化へつながる取り組み方法
顧客の声を活かした改善への取り組み <p>4. 提案型営業の進め方</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 提案書の作成【演習】
顧客ニーズにフィットする提案書の作り方 (2) 提案書のプレゼンテーション【演習】
効果的にプレゼンテーションするコツ |
|--|--|

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」) 受講料：会員...23,100円 一般...30,450円
(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

8/25(水) 収益を改善させるマーケティングと顧客満足の実践 【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒			派遣責任者	ふりがな		
					役職・氏名		
					E-Mail		
業種(具体的に記入してください)				*セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1～2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
	氏名	()	所属	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。【お問い合わせ先】
一般の方：受講料とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当