

「2011年関西ベーシックコース」のご案内

経済が成熟していく中、企業成長の原動力として、これまで以上にマーケティングの力が必要になっています。そしてメーカーには、オペレーションを組み立てる仕事とクリエイティブな発想の両方が求められています。企業においても、課題解決力と洞察力を兼ね備えたメーカーの養成が急務です。
 そうした社会のニーズに応じて、今年も、気鋭の若手マーケティング研究者と実務家を講師に迎え、マーケティングの基礎理論とケーススタディーの両面から学ぶセミナーを開催いたします。マーケティング企画づくりを共同作業の中に学んで頂く時間も十分にとっています。マーケティング理論を学びつつ実践し、実践しつつ学ぶ、そういう場を提供したいと考えています、皆様のご参加お待ちしております。

関西ベーシックコース委員長 石井 淳蔵
 (流通科学大学 学長)

「関西ベーシックコースの特色」

- ①理論と企業事例を併せて学ぶことにより、
 生きたマーケティングを学ぶことができる。
- ②実践編のワークショップで企画書を作成、
 発表の場でプレゼンテーションのスキルアップを図る。
- ③異業種交流によりメーカーとしての視野を広げることができる。

プログラム

13:30 14:50 15:00 16:20 16:30 18:00 (敬称略)

① 理論 + 企業 事例	1 7月15日(金)	<マーケティングの構図> ・メーカーに求められるもの 流通科学大学 学長 石井 淳蔵	休 憩	<マーケティングの概念> ・1からのマーケティング ・STP ・4P 流通科学大学商学部 准教授 清水 信年	16:20 16:30	<企画書作成のワークショップ> 流通科学大学商学部 准教授 清水 信年 流通科学大学商学部 准教授 横山 育理 立命館大学 経営学部 准教授 吉田 満梨	憩 憩	憩 親 会	
	2 7月22日(金)	<価格戦略> ・価格弾力性 ・心理的価格 ・補完的価格 大阪市立大学大学院経営学研究科 准教授 小林 哲		<企画書作成の事例紹介> フジッコ 商品開発室企画調査課 企画グループ 係長 田口 敬子		質疑			<企画書作成のワークショップ> 同上
	3 7月29日(金)	<製品開発> ・新製品戦略 ・コンセプト開発 ・製品ライフサイクル 関西大学商学部 教授 川上 智子		<マーケティングリサーチ> ・分析手法 ・データ収集 関西大学商学部 教授 川上 智子					<企画書作成のワークショップ> 同上
	4 8月 2日(火)	<消費者行動> ・顧客満足 ・消費者行動分析 神戸大学大学院経営学研究科 准教授 栗木 契		<企業の事例紹介>		質疑			<企画書作成のワークショップ> 同上
	5 8月19日(金)	<広告戦略> ・広告戦略 ・CF表現戦略 神戸大学大学院経営学研究科 准教授 栗木 契		<企業の事例紹介>		質疑			<企画書作成のワークショップ> 同上
	6 8月25日(木)	<流通戦略> ・流通機構 ・チャネル ・物流 大阪市立大学大学院経営学研究科 准教授 小林 哲		<企業の事例紹介> ネスレ日本 執行役員ソリュブルコーヒービジネス部長 兼コーヒーエンハンサー部長 深谷 龍彦		質疑			<企画書作成のワークショップ> 同上
② 実践 編 発表	7 9月 2日(金)	<事前プレゼンテーション> 流通科学大学商学部 准教授 清水 信年 流通科学大学商学部 准教授 横山 育理 立命館大学 経営学部 准教授 吉田 満梨	<グループ指導> 同左						
	8 9月 9日(金)	<自主グループワーク>	—————→						
	9 9月15日(木)	<グループ発表> ・上司の方もご参加下さい。	17:50<講評とまとめ> 流通科学大学 学長 石井 淳蔵 流通科学大学商学部 准教授 清水 信年 流通科学大学商学部 准教授 横山 育理 立命館大学 経営学部 准教授 吉田 満梨		18:30<懇親会> ・上司の方もご参加下さい。				

*都合により、スケジュール・講師が一部変更する場合がございます。あらかじめご了承下さい。