

『戦略に基づいた提案・企画力向上講座』

第4期
アドバンスドコース

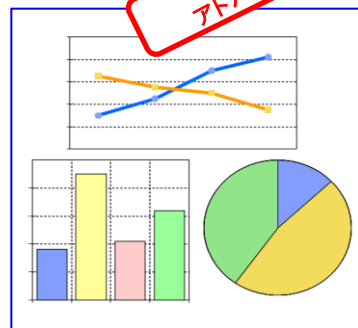
■研修内容

業績拡大を模索する中、各企業では新商品の企画・新規顧客獲得を考えて、各種提案・企画活動が日々行われている。そのベースにある戦略は、正しく行われているか？「プロダクトアウト」になっていないか？

当講座では、現業の「売上構成要素」を「顧客」毎に分解し、その背景にある各企業が持つ「要素技術」を可視化、同時に顧客ごとに「何」が売れているか？なぜ自社の製品・サービスを活用（品質・量産体制・特殊技術等）いただけているかを考える。領域拡大を狙う場合、どここの分野を攻めていくのかを可視化した状況に照らし合わせて考えていただきます。

また、顧客への提案時においては、「顧客要件」を十分に考慮した提案が出来るか？を「提案書の書き方」という観点で再度見直していただく。

当講座は、わずか一日だけの講座であるが、正しい戦略に基づいた提案・企画が顧客状況も踏まえて出来るように、考え方を講義・演習を通じて身に付けていただくことを目標とする。



概 要

■日程：2015年10月28日（水）

■時間：10時～17時

■会場：倉吉未来中心（セミナールーム1）

倉吉市駄経寺町212-5

■定員：8社（1社1～3名程度）：（先着順）

※定員を超える場合、同一企業人数は調整させていただく場合があります。

■受講料 1,000円（一人当たり、テキスト代含む）

《お申込みの流れ》

- ①受講者：受講申込書の必要事項に記入し、下記連絡先にファクシミリで申し込んでください。
- ②事務局：受講通知を受講者様宛に、申込書に記載のメールアドレスへ送信します。
- ③受講料：セミナー当日持参してください。

《キャンセルについて》

・受講料受領後に、受講者様のご都合により、受講途中でご出席出来なくなった場合は、お支払いいただいた受講料の返金は致しかねますので、予めご了承下さい。

■主催：鳥取県戦略産業雇用創造プロジェクト推進協議会

《連絡先》 鳥取県戦略産業雇用創造プロジェクト推進協議会中部支部

鳥取県立産業人材育成センター（倉吉校 内）

電 話：0858-27-5333

ファクシミリ：0858-27-5334

電子メール：sangyoujinzai-center@pref.tottori.jp

プログラム

1. 自社の現状を素直に可視化する

2. 可視化した現状から

- ①既存売上構成要素で新規顧客の拡大を狙うのか
- ②既存顧客に新しい商品・サービスを展開するのか
- ③新規商品・サービスをベースに新規顧客拡大を狙うのか戦略分野の明確化を考える

3. 戦略分野考える上で、自社の認識が必要であることを学ぶ

4. 提案時の提案書の書き方のベースを学び、顧客認識が今以上に必要であることを学んでいただく

講師プロフィール

【北川 満（きたがわ みつる）】

ノースリバーポイント株式会社

【略歴】

- ・1986年04月 日本アイ・ビー・エム株式会社 入社（サービス技術員→営業）
- ・1995年01月 イー・エム・シー・ジャパン株式会社 入社 …営業部長（大阪）、名古屋支店長、製造営業本部本部長
- ・2002年01月 新日鉄ソリューションズ株式会社（現、新日鉄住金ソリューションズ株式会社）
- ・…基盤ソリューションプロダクト事業部サーバーストレージ部部長、基盤ソリューション事業部営業部部長
- ・2005年03月 株式会社エンデライト 入社（取締役）
- ・2010年04月 新潟大学経済学部非常勤講師（～2013年度まで）
- ・2011年04月 アイシン・インフォテックス株式会社 顧問 ～ 現在に至る
- ・2011年07月 ノースリバーポイント株式会社 設立 代表取締役就任 ～ 現在に至る

