

九州生産性大学経営講座 講座スケジュール

<マーケティング戦略コース>

1. 研修時間について

【研修時間】

月	4	5	6	7	8	9	10	11	12	合 計
時間	—	12H	13H 30M	13H 30M	12H	12H	12H	12H	3H 30M	90時間 30分

■通学講座

（5・6・7・8月）

会場：九州生産性本部セミナー室 福岡市中央区渡辺通2-1-82 電気ビル共創館6階

（9・10・11月）

会場：電気ビル共創館 3階会議室 福岡市中央区渡辺通2-1-82

5月12日（火）・13日（水）

「進展するデジタル化とマーケティング戦略の重要性」

講師 （株）VIS 常務取締役 松原 悠子 氏

会 場：九州生産性本部セミナー室 福岡市中央区渡辺通2-1-82 電気ビル共創館6階

1 日 目	10:00～12:30	1. 環境変化と新たなマーケティング 2. BtoB・BtoC マーケティングのあり方・変化
	12:30～13:30	昼 食・休 憩
	13:30～17:00	3. マーケティング・マネジメント・プロセス 4. 市場機会の分析
2 日 目	9:30～12:30	5. 市場を開拓するフレームワークSTP ～標的市場の選択～【演習】 6. 4Pとマーケティング・ミックス【演習】 ～戦略開発：製品・価格・流通・広告～
	12:30～13:30	昼 食・休 憩
	13:30～16:30	7. 関係性マーケティングの基本視点 8. 顧客との共感的コミュニケーション、 ファンとの共創

6月16日（火）・17日（水）

「顧客価値志向のマーケティング分析」
～保有する情報・知識を組織・実務にどう活かすか～

講師 エキスパート・リンク(株) 代表取締役 藤田 隆久 氏

会 場：九州生産性本部セミナー室 福岡市中央区渡辺通 2-1-82 電気ビル共創館 6 階

1 日 目	10:00～12:30	1. マーケティング分析に必要な思考とは？
	12:30～13:30	昼 食・休 憩
	13:30～18:00	2. 自社の強み・弱み、自社を取巻く要因の徹底分析【演習】
2 日 目	9:30～12:30	3. 収益が期待できる市場の特定と競合との差別化【演習】 4. 革新的な顧客価値を発見する
	12:30～13:30	昼 食・休 憩
	13:30～17:00	5. 近年の消費者心理の変化とアクション ～利他(エシカル)的行動、シェアリング エコノミー型ビジネスの台頭～ 6. 自社での応用方法を検討・立案する【演習】

7月21日（火）・22日（水）

「プロモーション戦略の立案と実行」～顧客接点を拡大し関係性を深める～

講師 (株)HRインスティテュート 代表取締役社長 三坂 健 氏

会 場：九州生産性本部セミナー室 福岡市中央区渡辺通 2-1-82 電気ビル共創館 6 階

1 日 目	10:00～12:30	1. プロモーションを左右するトレンド
	12:30～13:30	昼 食・休 憩
	13:30～18:00	2. 新たな時代に求められるマーケティングとは 3. デジタルマーケティングの2大要素 (1)データドリブン (2)オムニチャネル
2 日 目	9:30～12:30	4. プロモーション変革事例 5. プロモーションコンセプトの決定【演習】
	12:30～13:30	昼 食・休 憩
	13:30～17:00	6. プロモーションアクションプランの策定【演習】

8月18日(火)・19日(水)

「マーケティングと営業の関係性の変化」

～マーケティングからカスタマーサクセスまで～

講師 (株)HRインスティテュート 代表取締役社長 三坂 健 氏

会 場：九州生産性本部セミナー室 福岡市中央区渡辺通 2-1-82 電気ビル共創館 6 階

1 日 目	10:00～12:30	1. 営業の分業モデルとは 2. リード(見込み顧客)獲得に向けた戦略展開
	12:30～13:30	昼 食・休 憩
	13:30～17:00	3. セールス(インサイド&アウトサイド)とカスタマーサクセス
2 日 目	9:30～12:30	4. リード獲得からカスタマーサクセスまでの モデル構築【演習】
	12:30～13:30	昼 食・休 憩
	13:30～16:30	5. LTV(ライフタイムバリュー)の最大化施策【演習】

9月17日(木)・18日(金)

「顧客に選ばれる新商品・サービスの企画・開発」

講師 (株)Jスマイルズ 代表取締役 太田 昌宏 氏

会 場：電気ビル共創館 3階会議室 福岡市中央区渡辺通 2-1-82

1 日 目	10:00～12:30	1. 衰退する国、ニッポン。今こそ、マーケティング！
	12:30～13:30	昼 食・休 憩
	13:30～17:00	2. 「気づきシート」で今の顧客心理をあぶり 出す【事前課題:気づきシート】
2 日 目	9:30～12:30	3. 成功・失敗事例から新商品開発の勘所を学ぶ
	12:30～13:30	昼 食・休 憩
	13:30～16:30	4. コンセプトシートで、コンセプト・ターゲット・ シーンを磨き上げる【演習:コンセプトシート】 5. ネーミング・デザインのポイント

10月15日（木）・16日（金）

1日目「重要性が高まる戦略的デジタルマーケティング」

2日目「マーケティングのデジタル化を推進するデータドリブンマーケティング」

講師 アユダンテ(株) 取締役COO 山浦 直宏 氏

会場：電気ビル共創館 3階会議室 福岡市中央区渡辺通 2-1-82

1 日 目	10:00～12:30	1. デジタルマーケティングの仕組みと消費行動モデルの理解 【4Pのデジタル化グループワーク、消費行動モデルグループワーク】 2. オウンドメディアのマーケティング活用 【WebサイトKPI演習】
	12:30～13:30	昼食・休憩
	13:30～17:00	3. インターネット広告の活用と効果測定 4. ソーシャルメディアの活用とSNSマーケティング最新動向 5. 最新のデジタルマーケティング・ビジネス事例研究
2 日 目	9:30～12:30	1. マーケティング戦略へのさまざまなデータの活用 2. Google アナリティクスを使ったアクセス解析【演習】
	12:30～13:30	昼食・休憩
	13:30～16:30	3. デジタルマーケティングと個人情報保護関連法令 4. 例から見るマーケティング戦略の組み立て方 5. ビジネスに活きる具体的な手法・分析力強化

11月12日（木）・13日（金）

「企業価値創造とブランド戦略の展開」

講師 (株)Jスマイルズ 代表取締役 太田 昌宏 氏

「サッポロ黒ラベルV字回復の軌跡」～ロングセラーを再成長させるには～

講師 サッポロビール(株) ビール&RTD事業部本部
サッポロブランドグループ 野並 祐介 氏

会場：電気ビル共創館 3階会議室 福岡市中央区渡辺通 2-1-82

1 日 目	10:00～12:30	1. 意味的価値と顧客理解
	12:30～13:30	昼食・休憩
	13:30～15:30	2. ロングセラー化のポイント 【事前課題：ロングセラーのポイント】 3. 経営戦略としてのブランドマネジメント
	15:30～17:00	【事例研究】サッポロ黒ラベルV字回復の軌跡 ～ロングセラーを再成長させるには～
2 日 目	9:30～12:30	4. ブランド＝企業価値創造
	12:30～13:30	昼食・休憩
	13:30～16:30	5. 戦略立案のためのフレームワーク活用法 6. 講座を総括し、ビジョンとアクションプランを考える

<全コース合同>

■ 4月開講課程 4月23日（木） 13:30～16:15頃 オンライン配信

4月24日（金）～5月31日（日） アーカイブ配信

4月23日(木) ～ 5月31日(日)	配信①	開 講 式・オリエンテーション
	配信②	講演 「経済学思考の技術」 ～ビジネスツールとして経済学を使おう～ 飯 田 泰 之 氏
	配信③	講演 「オワコンからの這い上がり」 ～超斜陽産業の牛乳屋を改革した成功体験と失敗体験～ 西 原 亮 氏

■特別配信（全コース共通の動画研修）

「業務効率が劇的に変わる！生成AI活用ガイド」

講師 和から(株) 副社長最高経営責任者 綱 島 佑 介 氏

開始 4月24日(金) ～

■ 12月修了課程 12月8日（火）

☆会場：ホテルニューオータニ博多 福岡市中央区渡辺通1-1-2

1 日	13:30～13:40	オリエンテーション
	13:40～14:40	講演 「ビジネスに活かす哲学的思考」 ～答えのない時代に考え抜く力を身に付ける～ 小 川 仁 志 氏
	15:00～16:00	講演 「何のために勝つのか」 ～ラグビー日本代表を結束させたリーダーシップ～ 廣 瀬 俊 朗 氏
	16:10～17:00	修了式(修了証書授与)および優秀レポートの表彰

※修了課程の全コース合同開催が難しくなった場合は、開催方法を変更する可能性があります。