

## 個別専門科目プログラム 2025年度

### マーケティング・エッセンシャルズ研修 スケジュール

10～12月 隔週水曜日 18:30～20:30(全6回)

\*都合により変更となる場合がございます

回	開講日	講師	テーマ	概要
1	10/8	栗木 契	カスタマー・ オリエンテーション	顧客志向の経営はマーケティング論の基軸です。顧客志向から広がる経営の可能性と落とし穴をマーケティング論の歴史、事例、エクササイズを通じて学びます。
2	10/22	栗木 契	STPマーケティング	ターゲティングやポジショニング、そしてマーケティング・ミックスは、マーケティングの実務に広く用いられているツールです。その活用の仕方を事例、エクササイズを通じて学びます。
3	11/5	森村 文一	購買意思決定 プロセス	顧客が自社製品・サービスを選び・買うプロセスを知ることは、顧客との関係性を創る上で必須です。このセッションでは、BtoCおよびBtoBの購買意思決定プロセスを学びます。
4	11/19	森村 文一	顧客価値と 顧客満足	自社の製品・サービスが選ばれるためには、顧客ニーズの理解だけでなく、競合よりも優れていることがらを明確にする必要があります。このセッションでは、製品・サービスの設計やプロモーションの設計など幅広く活用することができる顧客価値について学びます。
5	12/3	森村 文一	サービス・ マーケティング	コモディティ化や陳腐化が早く進む現代において、サービスは差別化や個別化の1つの重要な方向性になります。このセッションでは、サービスの特徴やサービスの設計を学ぶとともに、エクササイズを通じて製造業のサービス化も考えます。
6	12/17	森村 文一	ブランド・ マネジメント	自社の製品・サービスが競合のものとは違うと認識されるとともに、選ばれ続けるためには、ブランドを通じた顧客との絆づくりが重要です。このセッションでは、ブランドの機能やブランド構築プロセス、ブランドの管理について学びます。