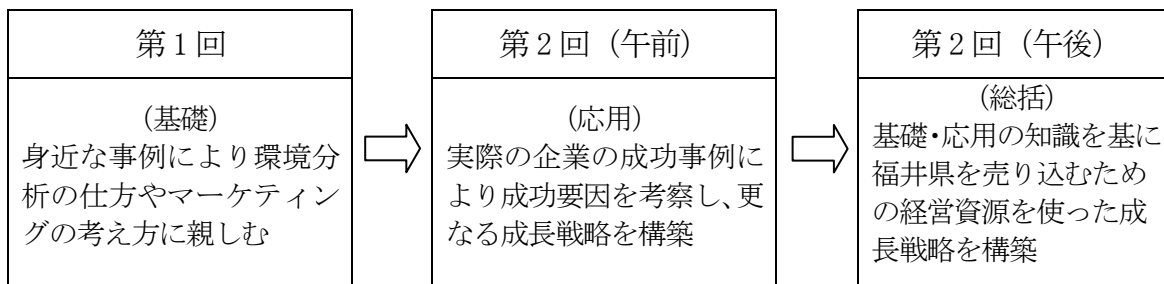


平成24年度 営業力向上研修（マーケティング）

【目的】

情報を読み取り、住民満足につながる一步先を行く政策を実現するため、ケースを使い、環境変化に対応し成長するため、グループ演習により多面的な考えを示し、より実効性あるマーケティング戦略を練るトレーニングを行う。

【流れと内容】



日程	テーマ・内容
9月4日（火） 13：30～16：30	第1回 「マーケティングの考え方・基本を学ぶ」（基礎） 使用ケース：「オレボステーション北鯖江」 <ul style="list-style-type: none">・北陸自動車道PA内で、初の24時間営業のコンビニエンスストア。・訪問客はサラリーマン、家族連れ、団体客、作業員等様々。・どんな客層をターゲットとして、それに対し、どんな方策を講じるべきか考える。
9月18日（火） 09：00～12：00 13：00～16：00	第2回 （午前）「民間企業のマーケティング戦略の実際」（応用） 使用ケース：「エムケイ株」 <ul style="list-style-type: none">・過当競争業界で、自社のサービスをどうデザインし、他社と差別化したかを考察する。また、さらに飛躍するための市場への仕掛けを考える。 （午後）「福井県のマーケティング戦略を考える」（総括） 使用ケース：「南青山291」 <ul style="list-style-type: none">・既存の施設を核にして、東京（関東）で、福井県を売り込むための戦略を構築する。

【会場】 県庁2階中会議室（第1回）、6階大会議室（第2回）

【対象】 県・市町の職員 17名

【講師】 株式会社大津屋 代表取締役社長 小川 明彦 氏

昭和53年慶應義塾大学商学部卒。

昭和56年に福井県初のコンビニエンスストア「オレンジBOXおおつや」開店。

平成13年慶應義塾大学ケースメソッド教授法を修める。「オレボ・ビズスクール」

を毎年開講。講師としても活躍中。スクールでは、「トップマネジメント」「ビジ

ネスリーダー」「マーケティング」「クリティカルシンキング」等の各セミナーを実施。

今回の研修でも取り入れる「ケースメソッド」教育は、受講者が当事者の立場で意思決定を行い、他者の意見を聴きながら幅広い視点を身につけ、経営に必要な総合力、洞察力、戦略力を鍛えるもので、県内の企業や教育機関を中心に多数の受講実績がある。

