

《K P C マネジメント・スクール 2003》 営業・マーケティングコース スケジュール

回数	月日	時間	形式	内容
	8/1(金)	13:30 ~ 20:00	開講	開講式、基調講演、コースオリエンテーション、懇親会
	8/7(木)	10:00 ~	合宿	コース基調講演、わが社の経営課題の検討
	8/8(金)			ベース:マーケティング戦略の基礎
	8/9(土)	18:00		経営シミュレーション・ゲーム
	8/22(金)	10:00 ~ 18:30	通い	テーマ課題 :CS(顧客満足)プログラム *ライブ・ケーススタディ+ 自社を振り返って
	9/2(火)	10:00 ~ 18:30	通い	テーマ課題 :営業のしくみ *ライブ・ケーススタディ+ 自社を振り返って
	9/11(木)	10:00 ~ 18:30	通い	テーマ課題 :営業と開発のインターフェイス *ライブ・ケーススタディ+ 自社を振り返って
	9/26(金)	10:00 ~ 18:30	通い	テーマ課題 :新しいビジネスシステム *ライブ・ケーススタディ+ 自社を振り返って
	10/7(火)	10:00 ~ 18:30	通い	テーマ課題 :関係のマーケティング *ライブ・ケーススタディ+ 自社を振り返って
	10/17(金)	10:00 ~ 18:30	通い	5つのテーマ課題の相互関係を考える、グループ研究に向けて
	10/30(木)	10:00 ~	合宿	研究テーマの発表
	10/31(金)			グループの決定
	11/1(土)	18:00		研究分野の絞り込みと企画書の作成
	11/11(火)	10:00 ~ 18:30	通い	グループ研究
	11/28(金)	10:00 ~	合宿	グループ研究の中間発表
	11/29(土)	18:00		グループ研究と全体会議
	12/4(木)	10:00 ~ 18:30	通い	グループ研究
	1/9(金)	10:00 ~ 18:30	通い	グループ研究と成果発表準備
	1/30(金)	10:00 ~ 18:30	通い	グループ研究成果発表会、懇親パーティ
	2/19(木)	13:00 ~ 19:00	閉講	閉講式、修了証授与、成果報告、懇親パーティ

*コース修了後、フォローアップとして、1年間「営業・マーケティング研究会」で、最新情報を学びながら、月1回の会合に参加いただきます。