

# 《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 マーケティング戦略の基礎講義、ケーススタディ、経営シュミレーションゲーム
	8/8(金)			
	8/9(土)	18:00		
	8/22(金)	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(タカラベルモント)、自社を振り返って
	9/2(火)	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(不二製油)、自社を振り返って
	9/11(木)	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(ザ・リッツカールトン)、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(ダン)、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(日産自動車)、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、研究に向けてのオリエンテーション
	10/30(木)	10:00 ~	合宿	研究テーマの発表 グループの決定 研究分野の絞り込みと企画書の作成
	10/31(金)			
	11/1(土)	18:00		
	11/11(火)	10:00 ~ 18:30	通い	グループ研究
	11/28(金)	10:00 ~	合宿	グループ研究中間発表 グループ研究と全体会議
	11/29(土)	18:00		
	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
	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