

《K P C マネジメント・スクール2004》 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	
	8/2(月)	13:30 ~ 19:30	開講式	開講式、基調講演、コースオリエンテーション、懇親会	
	8/6(金)	10:00 ~	合宿	コース基調講演、わが社の経営課題の検討 ベース:マーケティング戦略の基礎、 経営シミュレーション・ゲーム	
	8/7(土)				
	8/8(日)	18:00			
	8/24(火)	10:00 ~ 18:30	通い	スタディテーマ :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
	8/31(火)	10:00 ~ 18:30	通い	スタディテーマ :営業のしくみ	
	9/7(火)	10:00 ~ 18:30	通い	スタディテーマ :ユーザーイノベーション	
	9/14(火)	10:00 ~ 18:30	通い	スタディテーマ :新しいビジネスシステム	
	9/28(火)	10:00 ~ 18:30	通い	スタディテーマ :関係のマーケティング	
	10/12(火)	10:00 ~ 18:30	通い	5つのスタディテーマの相互関係を考える、グループ研究に向けて	
	10/21(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	
	10/22(金)				
	10/23(土)	18:00			
	11/2(火)	10:00 ~ 18:30	通い	グループ研究	
	11/27(土)	10:00 ~	合宿	グループ研究中間発表会 グループ研究と全体会議	
	11/28(日)	18:00			
	12/14(火)	10:00 ~ 18:30	通い	グループ研究と全体会議	
	1/11(火)	10:00 ~ 18:30	通い	グループ研究と全体会議	
	2/1(火)	10:00 ~ 18:30	通い	コース内成果発表会	
	2/25(金)	13:00 ~ 19:00	閉講式	閉講式、修了証授与、成果報告、懇親パーティ	

* グループ研究については、上記20日間の例会以外に、グループ毎に自主勉強会を開催いただきます。また と の間に、報告書のまとめと閉講式の代表グループ発表に向けて、補講日を持ちます。

* コース修了後3年間は修了期毎のフォローアップを実施(次年の1年は、「営業・マーケティング研究会」に参加いただきます。その後は期を越えた合同のフォローアップ研修を実施し、スクール期間中に培った人的ネットワークを深めていきます。

* オープン講座(他コースの受講生が聴講できる制度)は、別途ご案内します。