

《K P C マネジメント・スクール2005》 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	
1	8/1(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	
2	8/5(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	
3	8/6(土)				
4	8/7(日)	18:00			
5	8/23(火)	10:00 ~ 18:30	通い	スタディテーマ : 営業のしくみ	ライブ・ケーススタディ + 自社を振り返って
6	9/8(木)	10:00 ~ 18:30	通い	スタディテーマ : CS(顧客満足)プログラム	
7	9/14(水)	10:00 ~ 18:30	通い	スタディテーマ : 生産財マーケティング	
8	9/22(木)	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	9/28(水)	10:00 ~ 18:30	通い	スタディテーマ : サービスマーケティング	
10	10/6(木)	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	
11	10/21(金)	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研究企画書の作成	
12	10/22(土)				
13	10/23(日)	18:00			
14	11/3(木)	10:00 ~ 18:30	通い	グループ研究	
15	11/26(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	
16	11/27(日)	18:00			
17	12/21(水)	10:00 ~ 18:30	通い	グループ研究と全体会議	
18	1/16(月)	10:00 ~ 18:30	通い	グループ研究と成果発表準備	
19	2/3(金)	10:00 ~ 18:30	通い	コース内グループ研究成果発表会	
20	2/24(金)	13:00 ~ 19:00	閉講式	閉講式、修了証授与、コース成果報告会、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。