

《K P C マネジメント・スクール 2 0 0 5》

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	『マーケティングの基礎』 コース基調講演 自身の問題意識の見つめ直し ケーススタディのオリエンテーション(ダッシュマン) ケーススタディ(レストイル、キャノンVSミノルタ、コダックファンタイム) マーケティング戦略の基礎まとめ、経営シュミレーション・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』 ケーススタディ(タカラベルモント) 「タカラベルモントの営業革新」 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』 ケーススタディ(ザ・リッツ・カールトン大阪) 「ザ・リッツ・カールトンにおけるCS推進の実際」 自社を振り返って
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』 ケーススタディ(不二製油) 「不二製油における顧客ニーズを重視した開発のしくみづくり」 自社を振り返って
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』 ケーススタディ(ダン) 「ダンにおけるDANシステムの運用による市場適応」 自社を振り返って
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』 ケーススタディ(オーチスライン) 「OTISのサービスマーケティングの実際」 自社を振り返って
10	10/6(木)	10:00～18:30	通い	『グループ研究に向けて』 「仮説を検証するということは」 ・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のオリエンテーション
11	10/21(金)	10:00～	合宿	『研究テーマの発表』 ・研究テーマの発表 ・コーディネータコメント、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・祝)	10:00～18:30	通い	グループ研究 これからの研究に向けて

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、これからの研究に向けて
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、これからの研究に向けて
18	1/18(水)	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	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