

《 K P C マネジメント・スクール 2 0 0 6 》

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(火)	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	8/4(金)	10:00～	合宿	自身の問題意識の見つめ直し ベース:マーケティング戦略の基礎 経営シュミレーション・ゲーム	
3	8/5(土)				
4	8/6(日)	18:00			
5	8/17(木)	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	8/23(水)	10:00～18:30	通い	スタディテーマ : CS(顧客満足)プログラム	
7	8/29(火)	10:00～18:30	通い	スタディテーマ : 生産財マーケティング	
8	9/4(月)	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	9/13(水)	10:00～18:30	通い	スタディテーマ : ブランドマネジメント	
10	9/19(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	
11	10/13(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	10/14(土)				
13	10/15(日)	18:00			
14	11/1(水)	10:00～18:30	通い	グループ研究	
15	11/18(土)	10:00～	合宿	グループ研究の中間発表会 グループ研究と全体会議	
16	11/19(日)	18:00			
17	12/11(月)	10:00～18:30	通い	グループ研究と全体会議	
18	1/12(金)	10:00～18:30	通い	グループ研究と成果発表準備	
19	2/2(金)	10:00～18:30	通い	グループ研究成果発表会	
20	2/23(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。

* と の間に自身の研究テーマ決定に向けて、コーディネータとの個別相談日を設定します。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、グループ毎の補講日を持ちます。

* 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。