

マーケティング力を強化し収益力を向上させる

「マーケティング実践プロジェクトコース」

売上向上はマーケティング力の強化から始まる。

県立広島大学は、広島県と連携しながら、実務家講師による実践的な学習を通して、販売力強化、新商品開発、新規事業などに取り組める人材を育成します。

- **実際のビジネスに基づいた実践的な学習内容**
- **BtoC (一般消費者向け)、BtoB (企業向け) マーケティングの両方を学習**
- **最先端の講師陣による講義+演習のカリキュラム**

期 間

2013年5月18日(土)から11月2日(土)まで全10日

※詳細は裏面をご覧ください

開催場所

サテライトキャンパスひろしま 広島市中区大手町1-5-3(広島県民文化センター 5F)

募集定員

30名(先着順、1企業からの参加は2名まで)

対 象 者

県内企業に就業中の社会人、県内の大学院・大学に在籍している学生

参加費用

無料

申込方法

下欄の参加申込書に必要事項を記載の上、FAXまたはメールにてお申し込みください

事前説明会開催

コースの内容についての説明会を開催します

- **日 時** 2013年4月12日(金) 15時~17時
- **場 所** サテライトキャンパスひろしま 広島市中区大手町1-5-3(広島県民文化センター5F)
- **申込方法** 下欄の参加申込書に必要事項を記載の上、FAXまたはメールにてお申し込みください

マネジメント実務講座「マーケティング実践プロジェクトコース」 参加申込書

参加希望に○を付けてください (両方でも可)		説明会参加	本カリキュラム参加(4/12(金)から受付開始。受付開始日において希望者多数の場合抽選)
会社名(大学名)			
部署(学部名)	氏名	ふりがな	
住所	〒 ー		
TEL	E-mail		

※複数参加希望の場合は、本用紙をコピーして1人1名で申し込んでください。※受講申込書及び受講に伴って得られた個人情報は本講座以外の目的では使用しません。

FAX 082-251-9405

お問い合わせ ☎082-251-9726 公立大学法人 県立広島大学 経営企画室
メールアドレス kikaku2@pu-hiroshima.ac.jp

講師・経歴

■ 高付加価値ビジネス、BtoBマーケティング担当 メイン講師



高杉 康成

Yasunari Takasugi
 コンセプト・シナジー株式会社 代表取締役
 岡山県立大学客員教授
 経営学修士(MBA)
 中小企業診断士

神戸大学大学院経営学研究科修了(MBA)。
 元、株式会社キーエンスの新商品企画グループチーフ。事業戦略の立案から新商品企画立案、新商品開発プロジェクトリーダーまで幅広い役割を担当。現在は、新規事業や新商品の企画・開発、営業力強化を中心とした収益力改善のコンサルタントとして独立。
 日経BP社「商品開発実践塾」「高収益ビジネス設計塾」「提案営業力設計塾」講師

■ BtoC マーケティング担当



山崎 充嵩

Mitsutaka Yamazaki
 株式会社 電通
 ビジネス・ディベロップメント・センター
 マーケティング・ディレクション室 プランナー
 経営学修士(MBA)

神戸大学大学院経営学研究科修了(MBA)。
 株式会社電通のマーケティング担当として、家電業界、エンターテインメントなど一般消費者向けBtoCビジネスを中心に、広告キャンペーンの企画立案、新規ビジネス・新商品のコンセプト立案など数多くのプロジェクトを手掛けている。

カリキュラム (時間は、全て 13:00から17:50)

※講義内容は予告なく変更となる場合があります。

■ 前期 テーマ「高付加価値ビジネスモデルの研究」

日程	回	テーマ	講義・実習	講師
5/18(土)	1	価値づくり経営論	オリエンテーション・講義体系	高杉康成
	2		【講義】 価値づくりの経営	
	3			
6/1(土)	4	【プロジェクト研究①】	【講義】 高収益ビジネスモデル設計	
	5		【プロジェクト研究①】 第1回	
	6			
6/15(土)	7	『高付加価値ビジネスモデルの研究』	【講義】 市場ギャップを捉える	
	8		【プロジェクト研究①】 第2回	
	9			
7/6(土)	10	『高付加価値ビジネスモデルの研究』	【講義】 市場・自社・顧客(3C)戦略論	
	11		【プロジェクト研究①】 第3回	
	12			
7/20(土)	13	『高付加価値ビジネスモデルの研究』		
	14		【プロジェクト研究①】 発表	
	15			

■ 後期 テーマ「マーケティング応用論・販売力向上」

日程	回	テーマ	講義・実習	講師	
8/31(土)	1	【プロジェクト研究②】	オリエンテーション・講義体系	高杉康成 山崎充嵩	
	2		【講義】 消費者を捉えるマーケティングの鍵		
	3		【プロジェクト研究②】 第1回		
9/14(土)	4	『BtoCマーケティングの実践』	【講義】 効果的な広告・プロモーション		
	5		【プロジェクト研究②】 第2回		
	6				
9/28(土)	7	『BtoCマーケティングの実践』	【プロジェクト研究②】 第3回「発表」		
	8		【プロジェクト研究③】 第1回		
	9				
10/12(土)	10	【プロジェクト研究③】	【講義】 企業向けマーケティングの基本		高杉康成
	11		【プロジェクト研究③】 第2回		
	12				
11/2(土)	13	『BtoBマーケティングの実践』	【講義】 顧客ニーズ志向の新商品開発・販売力強化		
	14		【プロジェクト研究③】 第3回「発表」		
	15				