

「マーケティング戦略のヒント」を知りたい皆様、
「アプローチの方法」を学びたい皆様、
成長と発展を目指す企業家の皆様、ご注目！！

第9回 **ナレッジプラザ主催** **《ビジネス塾 & 交流会》**

法務会計プラザが支援する「ナレッジプラザ」主催の、「ビジネス塾 & 交流会」。毎月有益な情報を提供いたします。是非、「学び&ビジネス交流」の場としてご活用ください！！

ポイント その1

マーケティングエッセンスを解明します！

今回のゲスト講師は小樽商科大学ビジネススクールの近藤公彦教授。マーケティングの手法・構造をわかりやすくお話いただけます。氏のアメリカ滞在記も飛び出すかも！？

ポイント その2

「どうすれば?」「どのように?」のヒントが!

マーケティング戦略への応用、商品ブランド化に成功する条件など、自社商品をアピールするためのヒントを頂戴いたします。

ポイント その3

実践的に経営に役立つ「知/ナレッジ」をご提供します!

第2部では前回の「人づくり」「仕組みづくり」に引き続き、「顧客づくり」をテーマに清水氏をご講演。「新たな知」をご提供いたします。

【開催要項】 開催日：平成 18 年 10 月 16 日（月）18：00～21：30（講演 18：00～ 交流 20：30～）

【講演の部】第一部 「マーケットをどう捉え、どうアプローチするか」 近藤公彦氏

第二部 「顧客づくりの原理を学ぶ」 清水祥行氏

【交流の部】多くの方との出会いの場です。

会場：ノホテル札幌 2階（札幌市中央区南10条西6丁目）

参加費用：ナレッジプラザ会員の方...無料 ナレッジプラザ非会員の方...3千円

<交流会参加費は別途、1名様につき4千円>

お申込の際には、交流会へのご出欠についてもお知らせ下さい。

お支払方法：当日、会場にてお申し受けいたします。

主催・運営：有限会社ナレッジプラザ 札幌市中央区大通西4丁目 道銀ビル7階 TEL：261-7411

「ナレッジプラザ ビジネス塾&交流会<第9回>」申込書

| ご参加者氏名(ご紹介者名) | 会社名 | 所属部課名/役職名 | 交流会 |
|---------------|-----|-----------|-----|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Knowledge Plaza

お手数ですが、FAX 011-261-4422<担当：多地>宛にお申込み下さい。(10/13金)

今後、情報の配信を希望されない場合には、大変恐縮ですがこの fax 情報をご返送願います。
<返送先 fax 011-261-4422> 送信停止希望 お客様の fax 番号

ナレッジプラザ「ビジネス塾&交流会」 2006年度 予定一覧

ナレッジプラザ「ビジネス塾&交流会」の今年の予定は下記の通りです。毎回ゲスト講師またはナレッジアドバイザーに1時間お話をいただくとともに、レギュラーでナレッジアドバイザーの佐藤等氏(公認会計士・税理士)と清水祥行氏(中小企業診断士)が交代で1時間お話をさせていただきます予定で

予告なく講師・内容を変更することがあります。

| 日程 | 講師 | テーマ | 内容 |
|--------|-------|--------------------------------|---------------------|
| 2月20日 | 吉田麻子氏 | カラーでマネジメントが変わる | ビジネスで活用するカラーコーディネート |
| | 佐藤 等氏 | 体系的にマネジメントの極意を学ぶ | 旭山動物園の成功事例から |
| 3月20日 | 高塚伸志氏 | 営業の考え方が変わる! | チーム営業の極意 |
| | 佐藤 等氏 | 利益を生むサイクルという視点を学ぶ | 事業と利益の本当の意味から |
| 4月17日 | 清水祥行氏 | はじめよう '才能革命!!' | '強み'を組織でどう活かすか |
| | 佐藤 等氏 | 勝ち続けるための経営技術を学ぶ | Policy Bookの役割から |
| 5月22日 | 沼澤拓也氏 | プレゼンテーションの極意を学ぶ | 効果的なプレゼンテーション方法 |
| | 清水祥行氏 | 経営技術導入の現場から学ぶ | 経営理念の創り方 |
| 6月19日 | 片山展成氏 | ヒューマンパワーの活用法 | 人事・労務戦略の考え方 |
| | 清水祥行氏 | 経営技術導入の現場から学ぶ | 経営ビジョンの創り方 |
| 7月18日 | 佐藤 等氏 | '人', '仕組み', '顧客'の創り方を学ぶ | ドラッカーの教えから |
| | 沼澤拓也氏 | はかきを活用した顧客創造 | はかきを活用したよい関係づくり |
| 8月21日 | 春日一秀氏 | ロシア極東地域におけるマーケティング | ロシア極東地域での体験談から |
| | 清水祥行氏 | '人づくり'の原理を学ぶ | 'チーム'をどうつくるか |
| 9月19日 | 実験企業 | 小さな実験空間'私たちの3つのここが違う!' | パートナーづくりは情報発信から |
| | 清水祥行氏 | '仕組みづくり'の原理を学ぶ | 'プロフィット・モデル'をどう活かすか |
| 10月16日 | 近藤公彦氏 | マーケティング手法を学ぶ | マーケティング戦略のヒント |
| | 清水祥行氏 | '顧客づくり'の原理を学ぶ | '顧客資産'をどう活かすか |
| 11月20日 | 未定 | <i>coming soon...</i> | |
| | 清水祥行氏 | '利益づくり'の原理を学ぶ(仮) | |