

会社を変えたい！一緒に考えてみませんか？

「企業変革」と「意識改革」による企業価値の向上 チェンジ・コーポレート戦略セミナー

第1回

参加のおすすめ

企業価値向上を目指す企業にとっては、ビジョン・経営戦略というコンセプトからマネジメント、業務・システムという仕組みに至るまでの一貫した「企業変革」が求められます。また、持続的な企業変革を実現するためには、その変革の担い手である経営者や従業員自身の「意識改革」が不可欠であると考えられます。

当研究所では、様々な角度から「チェンジ・コーポレート戦略」について考察するセミナー（全4回）を企画致しました。各回のテーマは独立したものとなっています。ご関心をお持ちのプログラムに是非ご参加下さい。

第1回目となる今回は、企業の外部環境対応を担う「マーケティング」と企業内の革新を推進する「ビジネスプロセス」をテーマに当研究所の実践派コンサルタントが“変わる！”を熱く語ります。

◆今後の開催予定◆

*内容に関しましては変更する可能性があります。

【第2回】 9/13（金）

グループ経営戦略とマネジメント

【第3回】 10/17（木）

ビジョン / 組織・人事

【第4回】 11/22（金）

情報システム / 経営戦略

日 時	平成14年8月23日（金）13:30～17:00（13:00受付開始）
会 場	㈱日本総合研究所 大阪本社第2ビル 2階大会議室
対 象	企業の経営者層の方々、企画・マーケティング・システム・管理 各部門のご責任者
定 員	50 名
受講料	1名につき 5,000 円（消費税込み）

プログラムの内容

ー ご挨拶 ー

当研究所 研究事業本部（大阪）経営戦略クラスター長 谷口 知史 上席主任研究員 13:30～13:40

第1部 顧客起点のビジネス革新

当研究所 研究事業本部（大阪）経営戦略クラスター 白石 宗基 主任研究員 13:40～15:00

- | | |
|--------------------|---------------------------|
| 1. マーケティングも変わらなきゃ！ | ～ 企業にパラダイム変革を迫る「顧客革命」 |
| 2. 売れない時代に売る！ | ～ 脱価格競争と価値創造のマーケティング |
| 3. ローテクから始めてみませんか？ | ～ 誤解だらけのリレーションシップ・マーケティング |
| 4. お客様を真ん中に置く経営に！ | ～ 価値連鎖の逆転 |

（休憩）15:00～15:10

第2部 顧客価値創造のプロセス革新

当研究所 研究事業本部（大阪）経営戦略クラスター 井原 準哉 主任研究員 15:10～16:30

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 1. プロセスが顧客価値を具現化する | |
| 2. 顧客価値創造のプロセス革新 | |
| ◆ プロセスの終着点は顧客である | ～ プロセスに顧客視点を組み込むために |
| ◆ プロセスを可視化する | ～ 顧客視点でプロセスを評価するために |
| ◆ 戦略と整合させる | ～ 効果の最大化のために |
| ◆ 現状の仕事のやり方をすべて疑う | ～ プロセス最適化のために |
| 3. プロセス革新成功の要諦 | |

ー ご質問・ご相談 ー

16:30～17:00