

顧客価値経営を掘り下げる

～会津若松経営品質協議会セミナー～

【日 時】 令和7年 第1回 9月24日(水)～ 9月25日(木)
第2回 10月16日(木)～ 10月17日(金)

全講座：10：00～17：00

【ところ】 株式会社太郎庵 (会津坂下町字福原前 4108-1 TEL：0242-83-3267)

【対 象】 主に経営トップ及び幹部社員など

【参加費】 会員：40,000円 一般：60,000円
福島県経営品質研究会会員：50,000円

一人当たりの参加費
(全4回分)

日本経営品質協議会としても、「顧客価値」という表現を前面に出しているように、「どのような価値」「どのような顧客」「どのような方法で」提供していくかが戦略の中心と考えられる時代になっています。

当会津若松経営品質協議会もそれをより発展させていきたいと思います。アセスメントの項目に沿って、「価値思考を習慣化する」「独自価値の実践」などと検討を進めながら、活用できるマーケティング思考、分析手法などを検討してまいります。研修に参加すると、簡易なアセスメントを体験できるように進めていきます。

経営品質協議会：岡本正耿

◆ 講師 ◆ 岡本 正耿 氏

株式会社マーケティングプロモーションセンター(MPC)代表取締役。
早稲田大学大学院客員教授、山城経営研究所講師。
日本能率協会マネジメントスクール専任講師。
複数県において経営品質協議会判定委員長を務め、
会津若松市でも経営品質賞委員会委員長を務める。



※ 参加ご希望の方は、裏面の参加申込書に必要事項をご記入の上、9月10日(水)までにファックスまたはE-mailにてお申し込みください。

会津若松経営品質協議会事務局(会津若松市商工課内)

〒965-8601 会津若松市東栄町3-46 TEL0242-39-1252 FAX0242-39-1433

E-mail: shoko@tw.city.aizuwakamatsu.fukushima.jp

4 回分のおよそのプログラムは以下のようになります。

1. 顧客価値経営とは：経営＝マーケティングとイノベーション
2. 顧客セグメントとニーズ把握：ニーズの違いを発見する
3. 新製品、新事業開発プロセス：価値開発と技術開発の方法
4. 価値資源と資源能力化：どのような組織能力をつくるか

【セミナーの申込みにあたって】

○各組織、2 名以上でお申込みをお願いします。

○原則、組織ごとにグループを作り、話し合いや議論を行います。初めての参加や少人数の組織は、他組織のグループに入りオブザーバーとして参加いただきます。

会津若松経営品質協議会事務局（会津若松市商工課）曲山 行

FAX：0 2 4 2 - 3 9 - 1 4 3 3 E-mail: shoko@tw.city.aizuwakamatsu.fukushima.jp

顧客価値経営を掘り下げる セミナー参加申込書

会員種別	☐ 会津若松経営品質協議会会員 ☐ 一般 ☐ 福島県経営品質研究会会員		
企業名			
住 所	〒		
T e l		F a x	
E-mail	(申込ご担当者) 氏名： 所属・役職 (アドレス)		

※ 会員種別欄は、該当するものにチェックしてください。

【参加者】

No.	所属	役職	ふりがな 氏名
1			
2			
3			

お申込み期限： 令和 7 年 9 月 10 日（水）