

『稼ぎ続けるためのマーケティング戦略実践講座 ～顧客獲得へのシナリオづくり～』

第5回 講座ダイジェスト

実施日 : 2017年11月24日(金) 10:30-17:30 @KRP 西館 2階 会議室

参加人数 : 18名(1名欠席、1名遅刻)

担当講師 : 学校法人産業能率大学 安藤研究員

§ 講義内容

1) はじめに

最終会合を迎えた今回は、事前に作成・提出いただきましたシートを前に投影して発表することをお伝えしました。他者の発表を聴いて、自社のビジネスとは違う内容であったとしても、そこから自社に活かせることはないかを、考えることが重要です。他社の発表から多くを感じて、学び取ることを意識していただくお願いをしました。

その発表前に、いつものように直近で気になる話題について、話を始めました。介護事業における人手不足、製造業における労働力不足の話から、本当に必要な仕事や技術に人が回っていない、アンバランスな状態が顕在化していることに対する問題に触れました。マーケティングに対する領域(捉える範囲)も、どんどん変化しています。会社が 変わるためには、そこで働く人の意識が変わらないと何も変わりません。こうしたことが、問われている時だと思えます。

2) 全員発表

ひとりあたり15分(=発表(10分)+質疑応答+講師コメント+フィードバックシートに記入)

参加者18名全員が発表しました。

また発表者に対する質問・コメントをひとり1回、ご経験いただきました。他者の発表を聴いて、その場で自分の考えをまとめて、質問するという経験は、思考の瞬発力を高める上で貴重な経験になったと思います。

3) 最後のまとめ

今回の講座では終始、問題を適切に捉えることができているか、確認しながら進めてきました。ある調査では「今後自社のビジネスで見通しがつかないと感じている企業が7割超える」という情報もありました。こうした中で、経営や戦略において「やらないことを決める、ことは、やることを明確にする上でとても重要だと言えます。

そして今後の日々の活動や業務において、自身がすべきこと(すべきでないこと)を意識のベースにおいて、物事に臨んで欲しいです。事業環境が変化する中で、いまのままでやり方ではいずれ陳腐化してしまうし経年劣化してまいります。一方で組織の期待値は高まるばかりです。こうした状況で「人のモチマエ(その人にもともと備わっている能力)」を活かしながら、周りの変化を感じて、自ら動きだす。

是非、今回学んだ内容を現場で活かしてこそ、社会人の学びです。今後の活躍を期待しています。

以上