

1日で学ぶ経営戦略コース

- 開催日： 第33回 2017年9月13日(水)
第34回 2018年2月14日(水)
- 講師： 日本生産性本部 認定経営コンサルタント 佐々木昌彦
- 対象： 係長、主任クラスの方
経営戦略の基礎理論を修得されたい方
ロジカルシンキングの応用を学びたい方
- 定員： 30名
- 会場： 日本生産性本部 生産性ビル他（東京都渋谷区 他）
- 参加費： 32,400円（賛助会員） 43,200円（一般） うち食事代1,620円
（消費税込）

プログラムのねらい

- ・ 経営戦略のフレームワークや基礎理論を習得します。
- ・ ケーススタディと各理論を適用した様々な事例を通じ、戦略の意味を学びます。

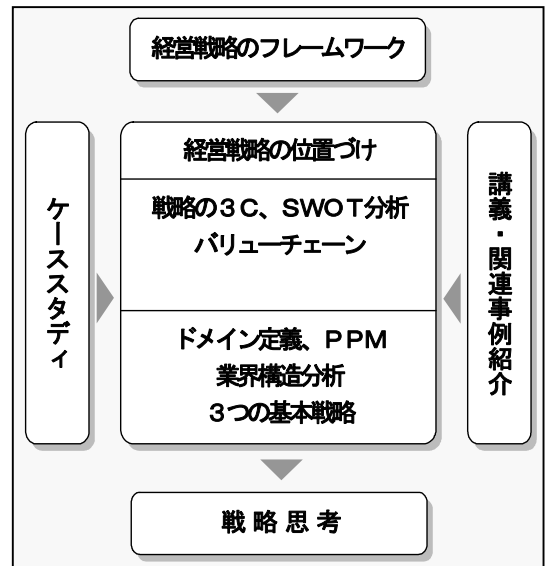
プログラムの特徴

- ・ 講義と演習（ショートケース）、理論と実践をバランスよく組立て進行します。
- ・ 戦略の理論をケーススタディや様々な事例でわかりやすく解説します。
- ・ ケーススタディとQ&Aを通して、参加者の思考と発言を促し、戦略のロジックを掘り下げます。

研修スケジュール

10:00	<p>オリエンテーション</p> <p>1. 経営戦略とは</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営戦略の必要性 ・ 経営戦略の位置づけ ・ ケーススタディ① [クラス討議] ・ ケース企業とその後の業績と原因分析 <p>2. 戦略思考とは～現状を分析する手法～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 80:20の法則 ・ 4つのスタンス ・ 戦略の3C ・ SWOT分析 ・ バリューチェーン
12:30	
13:30	<p>3. 経営戦略の理論～全社戦略、事業戦略～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ドメイン定義 ・ 業界構造分析 ・ PPM（プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント） ・ PLC（プロダクト・ライフサイクル） ・ ケーススタディ② 多角化した会社の戦略 高収益を実現する戦略 [グループ討議 → クラス討議] ・ 市場ポジショニング ・ 持続的な競争優位を構築する（3つの基本戦略） <p>5. まとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 戦略的思考とは ・ 改めて経営戦略とは何か
17:00	

プログラム構成

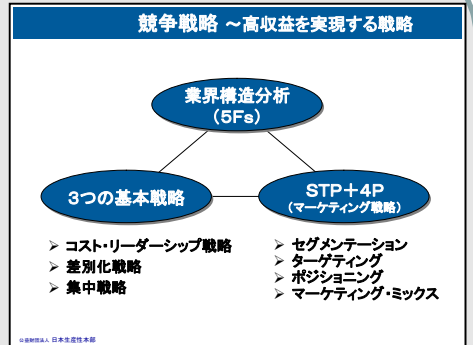
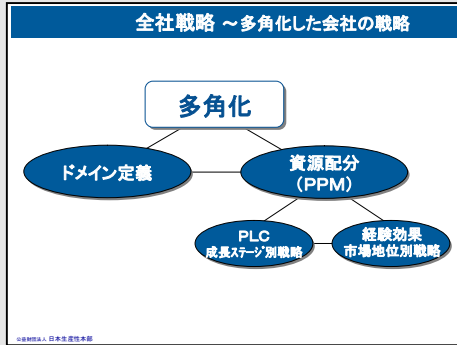
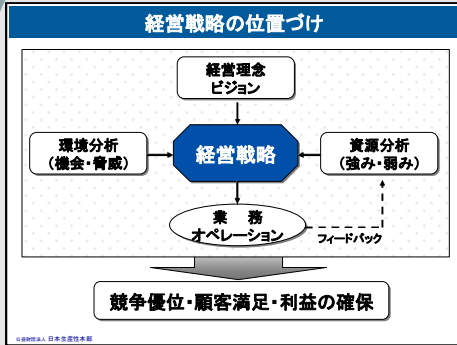


受講者の声

- ・ ケーススタディや実際の企業の事例などをわかりやすくご説明いただいた。
- ・ 経営に必要なフレームワーク等を体系的に学習することができた。
- ・ 異業種の方とグループで話し合う場面が多く、全員参加型の講義でした。

ほか

プログラム概要



1. 経営戦略とは

- 経営戦略はなぜ必要か、どのような内容を含むかを事例とともに、その定義、位置づけ、構造の観点から学びます。
- ケーススタディ①のクラス討議を通じて、実践的に、経営戦略の着眼、ロジック展開の仕方を学びます。

2. 戦略思考とは

- 現状分析に有効なフレームワークとして、SWOT分析、バリューチェーンを取り上げ、その理論的背景と根拠、効用と課題を学びます。

3. 経営戦略の理論

- 多角化したり、取り扱う事業が大きくなった会社には、**全社戦略**が必要になります。わが社は何を営む会社かを明確にするためのドメイン定義、資源配分をいかに行うかを示唆する有力なフレームワークとしてのPPM（プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント）を、事例を通して学びます。
- 競争環境の異なる事業ごとに、いかに持続的競争優位を確立し、高収益を実現するか。業界構造分析（5つの側面から競争優位を確立するための業界特性を分析する）、3つの基本戦略（コスト・リーダーシップ戦略、差別化戦略、集中戦略）、マーケティング戦略（STP：セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング）を中心に学びます。
- 競争戦略のエッセンスを、ケーススタディ②（グループ討議とクラス討議）を通じて学習します。

4. まとめ

- 講義とケーススタディを通じて学んだ点を総括し、経営戦略を学ぶ意味と活用について再確認します。

お申し込み・お問い合わせについて

- 下記「参加申込書」に必要事項を記入の上、FAXでご送信ください。（ホームページからのお申し込みも可能です）
- ご参加の受付は先着順とし、定員になり次第締め切らせていただきます。開催間際のお申し込みは電話にて参加状況をご確認の上、お申し込みください。
- 参加のご案内、請求書は開催2週間～1カ月前を目処にお送りいたします。

個人情報の取り扱いについて

- 参加申込によりご提供いただいた個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当本部個人情報保護方針の内容については、当本部ホームページ(<http://www.jpc-net.jp/>)をご参照願います。参加されるご本人、ご連絡担当者の皆様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申し込みいただきますようお願いいたします。
- 個人情報は、『生産性公開研修プログラム』の事業実施に関わる参加者名簿等の資料等の作成、ならびに、当本部が主催・実施する各事業におけるサービス提供や事業のご案内、および顧客分析・市場調査のために利用させていただきます。
- ご本人からの求めにより、開示対象個人情報の利用目的の通知、開示、訂正、追加又は削除、利用の停止、消去及び第三者への提供の停止に応じます。この件については、経営開発部(03-3409-1119)または総務部個人情報保護担当窓口(03-3409-1112)までお問合せください。
- 法令に基づく場合を除き、個人情報を第三者に開示、提供することはありません。
- 本案内記載事項の無断転載をお断りします。



FAX: 03-5485-7750

「1日で学ぶ経営戦略コース」[参加申込書] 年 月 日

組織名:		賛助会員 ・ 一般 (○をおつけください)		
所在地: 〒				
TEL: ()		FAX: ()		
申込責任者名:		申込責任者所属・役職:		
開催月	回数	参加者氏名	参加者所属・役職	備考
月	第 回	フリガナ		
月	第 回	フリガナ		