

2016
マーケティング
視点を磨く
ビジネス・ゼミ

旬の実学セミナー

第1講座 3月1日(火)

第2講座 5月10日(火)

東京
TVでつなぐ
大阪

ビジネスの仕組みや領域が大きく変化している中で、
最近ハルによく顧客からお問い合わせいただく話題のセミナーです。

第1講座

3/1
火

18:30~20:30

受講料:5,000円

新刊発売記念セミナー — 7つの企業を事例に

「明日は、ビジョンで拓かれる」

「高質なビジョンは、高質な会社にししか宿らない」。ビジョンとは「私たちの会社は、何によって人に覚えられたいか」を語るものである。会社はビジョンを得て始めて、市場で利益を稼ぐだけの機構から社会において生きる意味をもった存在となる。本セミナーでは7つの企業の歴史を事例にあげ、会社の歩みがビジョンを生み出すという、ダイナミックなプロセスのマネジメントについて考えます。

- 事例1 エーザイ：顧客と喜怒哀楽を共にする
事例2 良品計画：共創的ビジョンで切り拓く未来
事例3 サントリー：ビジョンの継承で市場を拓く



講師のプロフィール ————— 日本マーケティング学会・会長



石井 淳蔵 先生

1970年神戸大学経営学部卒業。75年神戸大学大学院経営学研究科博士課程修了。同志社大学商学部教授から、89年神戸大学経営学部教授、経営学研究科教授、経営学研究科現代経営学専攻長を経て、08年より流通科学大学学長(神戸大学名誉教授)。

書籍のご紹介

「明日は、ビジョンで拓かれる」
ビジョンと真剣に
向き合っていますか？

あなたの会社は人々に何を残しますか？なぜビジョンが必要なのか、長期経営計画とマーケティングとの関係を、やさしく解説。



第2講座

5/10
火

18:30~20:30

受講料:5,000円

講演テーマ—世界最大の気象情報会社ウェザーニュースに学ぶ

「ストーリーのあるビジネスモデル」

世界最大の気象情報会社ウェザーニュース。

インターネットでは無料で気象情報を入手できる時代に、
同社はなぜ商品になるのか？なぜ高い収益を得ているのか？

ウェザーニュースの戦略ストーリーのプロセスを
辿りながら、
「つなげる力」がもたらす戦略発想を学びます。

1. ストーリーのあるビジネスモデルとは
2. 事例から競争優位の肝を探る
3. 次の打ち手を可能にするプロセス

講師のプロフィール ————— 神戸大学大学院・商学博士



栗木 契 先生

神戸大学大学院 経営学研究科 教授
神戸大学大学院経営学研究科博士課程修了後、岡山大学経済学部講師、助教授、神戸大学大学院経営学研究科助教授を経て2012年より現職。博士(商学)。専攻はマーケティング論。

書籍のご紹介

マーケティング・コンセプトを問い直す
顧客志向を
いかに実践に結びつけるか。

マーケティングの実務と理論に及ぼす
影響を解明し、いかなるアプローチが
今後のマーケティング戦略に必要となるかを深く考察。



ハルの書籍のご案内

『CSR報告書の 動向と記載事例集』

2013年度版
NPO法人
循環型社会研究会代表
山口民雄の本
好評
発売中

21,600円(税・送料込み)

通販の手引書です。

中村あつ子の本
株主はハル
私と橋下知事との
100H
好評
発売中

1,300円(税別)

これからのデジタルビジネスに必見。

ウェブファースト
とにかくWebを先に?!
橋本鉄也の本
株主はハル
ウェブファースト
Webを先に! Webを先に!
好評
発売中

1,600円(税別)

幹部社員にもおすすめ。

「新入社員のための
ブランド学」
越智賢三の本
株主はハル
ブランド学
ブランド学
好評
発売中

1,600円(税別)

売れてます!

取説のチカラ。
久保達昭の本
株主はハル
取説のチカラ。
取説のチカラ。
好評
発売中

2,000円(税別)

共催

碩学舎のベストシリーズ図書

「1からシリーズ」 マーケティングプレゼンテーション

1から学ぶ、新入社員教育から幹部・TOPまでにおすすめ。

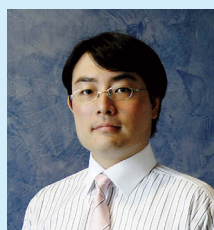
「1からシリーズ」 第1弾 7/25 18:30～20:30 受講料:5,000円

テーマ—事例研究と「1からシリーズ」のプレゼンテーション
「1からのリテール(流通)・マネジメント」

顧客が魅力的な商品に出会える場として快適な空間を提供しつつも、品切れをさせずにどの従業員も活躍できるような、店舗運営の仕組みと考え方を具体的な事例を中心に解説。

1. スーパーマーケットのストーリー紹介
2. 魅力的な店舗づくりのノウハウ事例
3. 企業全体として魅力を高めるための仕組み

プレゼンター—流通科学大学・商学博士



清水 信年 先生

流通科学大学商学部 教授
神戸大学大学院経営学研究科博士課程修了。奈良大学社会学部専任講師、流通科学大学商学部専任講師、准教授を経て現職。博士(商学)。専攻はマーケティング論。



ハルからの推薦図書です。

碩学舎の書籍
1からシリーズの書籍全種類



ハルと阪急デザインシステムズがお届けする

マーケティングセミナー 参加申込書

大阪 FAX 06-6632-7693
東京 FAX 03-6860-3084

ご希望の参加日を
ご記入下さい

ふりがな		TEL		3月1日(火) 5月10日(火) 7月25日(月)
貴社名 事業所名		FAX		
所在地	□□□-□□□□	受講料	1講座につき 5,000円/人	参加合計人数 人
ふりがな 参加者 氏名 (申込責任者)		部署名 役職名		
参加者 氏名		e-mail		
		部署名 役職名		

お申し込みについて

- 上記申込書をFAXにてお申し込み下さい。申込書を確認後、事務局よりご連絡させていただきます。
- 最少施行人数に達しない場合は開催を中止する場合があります。あらかじめご了承ください。

個人情報の取り扱いについて

ご記入いただきました個人情報については、セミナーの参加確認のご連絡と、本セミナーのご案内に利用いたします。

大阪会場へのご案内

御堂筋線「なんば駅」より徒歩7分



テレビ中継の東京会場へのご案内

都営新宿線「小川町駅」より徒歩3分
丸ノ内線「淡路町駅」より徒歩7分



共催

株式会社 阪急デザインシステムズ <http://www.hankyu-dsys.co.jp>

本社 大阪市淀川区野中2-8-10 インテリアスタジオ館3F
TEL:06-6303-7192(代表)

東京 東京都港区高輪2-17-13 テイクン東京ビル4階
TEL:03-5488-7707

HDS

マーケティングのハル
haru
harugakita

株式会社 ハル <http://www.harugakita.co.jp>

本社 大阪市浪速区湊町2-1-57 難波サンケイビル13F
TEL:06-6632-7691 FAX:06-6632-7693

東京 東京都千代田区神田小川町2-1 木村ビル10F
TEL:03-6860-3081 FAX:03-6860-3084