

2017年  
第6回

# I.B.Sニュース

若手経営者、後継者向け 第5期 アイオー・ビジネススクール活動報告

発行:  アイオーしんきん

## セミナーの報告

「第5期 アイオー・ビジネススクール」は、平成30年4月18日(水)第6回セミナーを開催いたしました。

同セミナーは、講師に㈱タナベ経営ステージアップコンサルティング部チーフコンサルタントの浜西 健太様をお迎えし、「最新のマーケティングトレンドを押える～進化し続けるマーケティング～」というテーマで、分かりやすく講義を行っていただきました。

若手経営者の皆さまにとりましては、顧客から選ばれる仕組みや最新のマーケティング手法等新たな発見が多くあった内容であったと思います。

今回の講義は、顧客創造の仕組みをマーケティングと営業戦略の2軸から掘り下げ構成されています。

マーケティングでは、基本と最新マーケティング手法をお話頂きました。「モノ」余り「コト」不足の時代と言われる今日において顧客から選ばれない企業は淘汰される。マーケティングは日々進化しており現在は「マーケティング4.0」という自己実現が重要視される時代にある。つまり選ばれるためには顧客の欲求を実現させることが必要となる。「不安」「不足」「不便」「不快」「不自由」「不経済」「不幸せ」これらの「不」を「安心」「充足」「便利」「快適」「自由」「経済的」「幸せ」へと変える活動の着眼が重要である。また、最新マーケティングトレンドとして、WEBを活用したマーケティング手法も分かりやすく解説頂きました。

そして、上記のマーケティング手法だけではなく、それを実践していくために必須となるのは営業戦略である。重要なポイントは2つです。1つ目は、自社を周知させるにあたって何が強みなのか、その手法についてお話頂きました。2つ目は、マネジメントについて目標を達成するにあたりどのように管理するのか、その管理手法をお話頂きました。

以上、今回は、マーケティングの基本と最新トレンド、そして営業戦略の2軸から掘り下げコンサルティング事例を交えながらご講義頂きました。

## 参加者の声(抜粋)

- ・インバウンドマーケティング、WEBを活用したマーケティング手法が参考になった。(40代 不動産業)
- ・改めて考えることが無かった自社の強みに気付いた。(30代 製造業)
- ・考える場面が多かったので、改めて自社の事を知る事ができた。(30代 サービス業)

意見交換の様子



# アイオー・ビジネススクールについて

当スクールは、経営の基本に着眼し、『体系的な経営の基本の体得と時代を生き抜く先見性』を磨く事を目的として開催しており、内容は勉強会の開催のみならず、書籍提供、経営相談など“総合的に”受講生の皆さまの経営活動をご支援しております。

第5期アイオー・ビジネススクールは営業にテーマを絞り込み、経営者、経営幹部に必要な営業の知識と実践スキルを習得する勉強会を行います。

その他、異業種の若手経営者、後継者の方々が集まる、新たな交流の場としてもご利用いただけます。

## 1. 勉強会

あるべき論を教える教育家ではなく、実践の現場で業績を上げることを本業とする経営コンサルタントが、実践経営の基本を全7回の勉強会で指導・解説します。

第5期 カリキュラム (2時間/1回)

1. 顧客創造
2. ヒアリング コミュニケーション
3. 営業マネジメント
4. 新規事業
5. ゲスト講話
6. マーケティング
7. セルフマネジメント

## 2. 経営情報サービス

### 1. 性格能力判定テスト (PAT)

タナベ式性格能力判定テスト (PAT) は独自のノウハウと詳細な分析によって、企業人としての可能性 (Possibility) と適正 (Aptitude) を試験 (TEST) し客観的に受講生の強み・弱みを分析できます。自身の現状を認識してアイオー・ビジネススクールに参加できます。

### 2. 書籍・テキスト・ソリューションブック3点セット

経営情報サービスとして、①見識を広めるタナベ書籍 ②次年度の経営戦略を立てるための経営戦略セミナーテキスト ③テーマ別に課題解決を導くソリューションブックを提供。

## 3. 経営相談・情報交換会

### 1. 経営相談

勉強会開催時の前後の時間を利用して個別相談を実施。様々な固有の経営諸問題にお応えすることができます。

### 2. 情報交換会

若手経営者・後継者の異業種交流、情報交換の為に懇親会を開催いたします。

## お問合せ先

アイオー信用金庫 地域貢献部内 「アイオー・ビジネススクール」事務局

TEL 0270-30-5025 FAX 0270-23-1205