

部長・
経営幹部
のための

事業戦略実践力 養成コース(PBS)

■ ねらい

① 事業の成長革新、事業競争力の再構築に向けた戦略策定を講義・演習を通して修得

事業戦略を事業戦略だけで議論するのではなく、戦略を担保するビジネスモデルに焦点をあてることにより、業務プロセスやコスト構造といった現場レベルに近い議論を展開します。

② 注目すべきビジネスモデル変更による競争優位確立視点をケーススタディを通して発見

戦略の知識よりも、どういうビジネスモデルにすると競争優位性を発揮することができるのかという、発想や着眼点を鍛えることを重点に議論を展開します。

■ 特徴

1. 独自の提供価値創出を軸足にした基本戦略策定

- ・経営資源配分、製品市場戦略の再構築をふまえて、事業成長のための基本方向を決めます。
- ・業務プロセスやコスト構造を含めた実践的な戦略を考えていきます。

2. 注目すべきビジネスモデルの分析

- ・価値創造プロセス革新を軸にした新たなビジネスモデル構築の観点をおさえていきます。

3. ビジネスモデルを変えて競争優位を確立する

- ・顧客満足再現プロセス構築を考えます。
- ・顧客が違いを認める独自価値創出について扱います。

4. 研修参加者相互の議論・啓発

- ・異業種の方々との議論により、新しい発想や視野の拡大が図れます。

■ 対象

- 部長および部長候補者
- ビジネスモデル手法で戦略を学びたい方

■ 開催日時

2024年

11月13日(水)～14日(木)

[時間] 2日間とも 10:00～17:00

■ 会場

日本能率協会 関西事務所 研修室 ほか
(大阪市北区梅田)

■ 講師 (敬称略)

橋詰 徹 橋詰事務所 代表

■ 参加料 (税込)

- 法人会員…108,900 円/1 名
- 会 員 外…121,000 円/1 名

● プログラム (昼食時間 12:00～13:00)

■ 1 日目 [10:00～17:00]

新たな成長ベクトルを定める

1. オリエンテーション

- ・自己紹介 (経営重点課題と研修への期待)
- ・顧客創造時代の事業戦略
- ・成長革新のためのビジネスモデル構築

2. 事業戦略とは

- ・経営戦略の枠組み
- ・事業環境変化の把握 (変化を知る)
- ・戦場を決める (製品・市場)

3. 基本戦略を定める

- ・製品市場戦略の策定
- 【演習】 12 億拡販戦略
- ・経営資源配分
- 【演習】 PPM (Product Portfolio Management) 分析

4. ビジョンを描く

- ・成長戦略ベクトルの設定
- ・あるべき姿と目標を描く

■ 2 日目 [10:00～17:00]

ビジネスモデル研究

5. ビジネスモデルを読み解く

- ・ネット通販のビジネスモデルを読み解く
- ・ファーストフード産業のビジネスモデルを読み解く

6. ケーススタディ

- 【演習】 精密機械メーカーのケーススタディ
- 【演習】 大手通販会社のケーススタディ

7. ビジネスモデルを企画する

- ・ビジネスモデル企画のポイント
- ・ビジネスモデル検討手順

8. まとめ (ビジネスモデル開発のポイント)

- ・「流れ」を企画する
- ・モデルを絵にする
- ・モデルを実現する新たな行動開発

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

