

BtoB 企業の経営課題とマーケティング



日本企業の売上高利益率は、この 50 年ほぼ一貫して低下してきました。とくに、素材や部品、あるいは設備や業務サービスなどの BtoB (Business to Business) 企業の利益率の低下傾向は著しいものがあります。一方、日本の技術力とはいうと未だ優位に立つ業界が数多く存在し、世界を技術で席巻している産業財も少なくありません。現在、日本の企業が抱える課題は、技術の高さが利益に結びつかないところにあると言ってよいでしょう。技術力の高さは競争市場で生き残るための必要条件ですが、十分条件ではありません。企業が成長するためには、顧客企業や消費者の理解とそれへの対応、つまりマーケティングの考え方や戦略が欠かせません。

本セミナーでは、マーケティングの基本概念・知識についての理解を深めるとともに、BtoB 企業における課題と成長シナリオを提示します。

| | |
|-------------|---|
| 日時 | 11月24日(火) 18:00~20:00 |
| 場所 | 日本印刷会館 2F 会議室 (中央区新富 1-16-8) |
| 講師 | 慶應義塾大学 ビジネス・スクール教授 余田 拓郎 氏 広島県生まれ。東京大学工学部卒業後、住友電気工業(株)を経て、1998 年名古屋市立大学経済学部専任講師。同助教授などを経て、2007 年より現職。他に早稲田大学大学院経営管理研究科講師、(株)アドバンテッジリスクマネジメント社外取締役、(株)竹尾社外監査役などを兼任。博士(経営学)。 主な著書に、『BtoB マーケティング』(東洋経済新報社)、『実践 BtoB マーケティング』(東洋経済新報社、共編著)、『B2B ブランディング』(日本経済新聞社、共編著)『ゼミナール・マーケティング入門』(日本経済新聞社、共著)、などがある。 |
| 受講料 | 3,000 円 (当日ご持参下さい) |
| 定員 | 80 名 (定員に達し次第締め切りとさせていただきます) |
| 申し込み | FAX にて 03-3553-2653 迄 (FAX にてお申込み後、受付印欄に押し返し返信します。この申込書が受講票となりますので、当日ご持参下さい。) |

| 申込書 | | |
|-----------------------------------|-----|-------|
| 氏名 | 氏名 | |
| 会社名 | 工組名 | ※受付印欄 |
| TEL | FAX | |
| お申し込み頂いた個人情報には本セミナーの受付・運営に利用いたします | | |