

さいたま企業家プログラム2022 ベーシック

～ 小が大に勝つ戦略の原理・原則を学ぶ ～

会場: 新都心ビジネス交流プラザ会議室A

NO	月日	曜日	カテゴリー	プログラム内容	講師 (敬称略)	時間
1	6/22	水	【組織モチベーション】	開講ご挨拶 (公財)さいたま市産業創造財団 理事長 中村 雅範 【燃える組織の作り方】	飯山昶朗氏	13-17:30
2	7/13	水	経営戦略	経営戦略編: 事業の全体を設計する 戦略とは何か: MVP(ミッション・ビジョン・パーパス) 経営戦略の基礎: SWOT分析 外部環境分析: ポーターの5要因分析 内部資源分析: RBV(リソース・ベースド・ビュー)	中川功一氏	13-17:30
3	8/17	水	経営戦略	市場戦略編: 市場戦略を構想する PEST分析, 3C分析 製品・サービスをデザインする: バリュープロポジションキャンパス 顧客の動線を設計する: カスタマージャーニーマップ 実行計画のデザイン方法: BSC	中川功一氏	13-17:30
4	9/14	水	新事業戦略	新規事業戦略 新規事業を起こす: イノベーションとは何か デザイン思考, ビジネスモデルキャンパス, CVCA 事実に基づいて構想する: ファクトフルネス なぜ今、イノベーションなのか	中川功一氏	13-17:30
5	10/12	水	戦略の原理原則	ランチェスター戦略基本編 ・小が大に勝つ3原則 ・弱者の戦略、強者の戦略 ・市場シェアの科学 ・ナンバー1主義	福永雅文氏	13-17:30
6	11/16	水	戦略の原理原則	ランチェスター新分野への進出戦略1 ・製品開発戦略(新規製品×既存市場) ・市場開拓戦略(既存製品×新規市場) ・多角化戦略(新規製品×新規市場) ・グーパーチョキ理論と移動年計	福永雅文氏	13-17:30
7	12/7	水	戦略の原理原則	ランチェスター新分野への進出戦略2 & 地域戦略 ・見込事業と受注事業 ・5つの販売方法 ・業務プロセスの拡大 ・地域ナンバー1戦略	福永雅文氏	13-17:30
8	1/11	水	戦略の原理原則	ランチェスター既存事業の深耕戦略 ・ランチェスター式ABC分析 ・顧客の戦略的格付け法 ・営業員攻撃力の法則、攻撃量の法則 ・商談プロセスの最適化	福永雅文氏	13-17:30
9	2/8(水) 2/22(水)	水	戦略の原理原則	個別相談2日間	福永雅文氏	9:00-17:00
10			経営者に学ぶ			
11	3/8	水	発表会	(個別)新事業戦略発表会 ・新事業の具体的展開	福永雅文氏	10-17

さいたま企業家プログラム2022 アドバンス

～ さらなる挑戦で新たな成長ステージへ ～

会場: 新都心ビジネス交流プラザ会議室A

NO	月日	曜日	カテゴリー	プログラム内容	講師 (敬称略)	時間
1	6/22	水	【組織モチベーション】	開講ご挨拶 (公財)さいたま市産業創造財団 理事長 中村 雅範 【燃える組織の作り方】	飯山暁朗氏	13-17:30
2	7/14	木	デザイン経営ブランディング	【ブランディングで会社を強くする①】 ・「ものを売る」視点でなく、「ブランドをつくる」視点で経営全般を支援する創業300年企業のノウハウを聴こう！ 講演+質疑応答、コーヒーセッション(交流会)	中川 政七氏	13-17
3	8/18	木	デザイン経営ブランディング	【ブランディングで会社を強くする②】 ～すべてはビジョンからはじまる～	中川政七商店 堅田 圭一氏	13-17:30
4	9/14	水	新事業戦略	新規事業戦略 新規事業を起こす:イノベーションとは何か デザイン思考,ビジネスモデルキャンパス,,CVCA 事実に基づいて構想する:ファクトフルネス なぜ今、イノベーションなのか	中川功一氏	13-17:30
5	10/13	木	人材育成	【未経験者を即戦力化する方法 ①】 業務経験ゼロから早く確実に仕事をマスターさせるには？ ・一般的な研修では業務経験ゼロから即戦力化することが難しい ・仕事をマスターする上での「成長ピラミッド」を理解する ・再現性のある即戦力化の枠組みの作り方と運用の仕方	(株)シンミドウ 笹田知弘氏	13-17:30
6	11/17	木	人材育成	【未経験者を即戦力化する方法 ②】 業務経験ゼロから黒字社員にするまでのプロセスとは？ ・数字(売上や粗利など)と時間(集中や効率など)の意識づくり ・幹部社員や先輩社員がすべき効果的なフィードバック ・黒字社員を生み出して辞めさせない給与制度と評価制度	(株)シンミドウ 笹田知弘氏	13-17:30
7	12/8	木	BtoB デジタルマーケティング	【インサイドセールスの基本と実践】 ～非対面の営業手法の強化～ インサイドセールスの基本 ・インサイドセールスとは、その活用方法 ・インサイドセールスに必要な準備①	IMソリューションズ(株) 岡本 陽 氏	13-17:30
8	1/12	木	BtoB デジタルマーケティング	【インサイドセールスの基本と実践】 ～非対面の営業手法の強化～ インサイドセールスの実践 ・インサイドセールスに必要な準備② ・ロールプレイング	IMソリューションズ(株) 岡本 陽 氏	13-17:30
9	2/9	木	BtoB デジタルマーケティング	【インサイドセールスの基本と実践】 ～非対面の営業手法の強化～ インサイドセールスの実施と管理 ・インサイドセールスの管理について ・適切なツールの利用	IMソリューションズ(株) 岡本 陽 氏	13-17:30
10			経営者に学ぶ			
11	3/8	水	発表会	(個別)新事業戦略発表会 自由参加 ・新事業の具体的展開	福永雅文氏	10-17