

# 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 【やる気に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 【やる気に燃える組織の作り方】	飯山昶朗氏	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】 ～すべては、ビジョンからはじまる～ 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】 ■コンサルティング実例の紹介 経営～ものづくり～流通・コミュニケーション設計までの一連の工程を過去の実例を交えながらご紹介いたします。	中川政七商店 堅田 佳一氏	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