

顧客創造モデル研究会

—事業の目的とは顧客創造である—

30年ぶりにデフレ経済からインフレ経済へと変わった今、自社の価値を正しく認めてくれる自社のファンを新しく創造しなければ、適正な利益を創出しながら事業を存続し成長していくことはできません。

大きく変化した価値観に対応した新しい顧客創造の形を構築するためには、顧客創造の位置づけを“営業活動の一環”として営業パーソンに委ねるのではなく、“中期ビジョン実現に向けた活動の一環”として捉えなおし、体制や制度まで含めた自社独自の顧客創造モデルを経営者自らつくりあげることが必要不可欠となります。そのため、本研究会では、顧客創造の仕組みだけではなく、体制や制度等にも注目し、時代に合った“顧客創造モデル”を実現している企業を研究していきます。



Point

1

顧客創造のモデル企業から
直接学ぶことができる

Point

2

ゲスト講師・受講者同士・
タナベコンサルティングから
多面的に学ぶ

Point

3

親睦会などを通じて
異業種との情報交換や
マッチングができる

CHANGE IN MINDSET — 顧客創造の考え方の変化 —

今までの
顧客創造
の考え方



これからの
顧客創造
の考え方



CURRICULUM

カリキュラム

DAY.1

1日目の予定

13:00 13:30 15:30 17:30

基調講義 > ゲスト講義① >>>>> 視察 >>>>> 懇親会

DAY.2

2日目の予定

9:00 10:30 12:30

ゲスト講義② >>>>>> 振り返り >>>>>> まとめ講義

同じ志、課題解決に取り組む参加企業、各回のゲスト企業と、交流・情報交換をします。
自社の課題解決の糸口や、新たなビジネスマッチングのきっかけにもなります。

※スケジュールは概ねの目安で、運営上変更する場合がございます。予めご了承ください。

研究会メンバー（一部抜粋）



顧客創造モデル研究会リーダー
内田 佑

様々な規模、職種の中期ビジョンや中期経営計画策定に関わり、営業・製造・人事といった各機能の戦略構築まで手掛ける幅広い経験や知識に定評がある。ビジョン実現に向けた推進のところまで深く関わり、メンバーと一緒に取り組み成果に繋げることで多くのクライアントから高い信頼を得ている。



サブリーダー
井上 禎也



サブリーダー
末政 洸卓

開催要項

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

- | | |
|-----|----------------------|
| 第1回 | 2025年 2/4(火)・5(水) |
| 第2回 | 2025年 4/21(月)・22(火) |
| 第3回 | 2025年 6/17(火)・18(水) |
| 第4回 | 2025年 8/27(水)・28(木) |
| 第5回 | 2025年 10/21(火)・22(水) |
| 第6回 | 2025年 12/16(火)・17(水) |

◎1日目/午後開始・2日目/午前終了

ファーストコールカンパニーフォーラムの
視聴アカウント付き

詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

お申込み

ホームページからお申込みください。詳細もご覧いただけます。

タナベ 顧客創造モデル研究会

検索

携帯電話・スマートフォンからはこちら▶

お問合わせ

TCG TANABE
CONSULTING

タナベコンサルティング 戦略総合研究所
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
〈TEL〉03-6758-0083

参加概要

※金額は全て税込表記です。

受講対象 経営者・後継者・経営幹部・
営業部長など

定員 30名様

会費 お1人様(全6回通し)

495,000円

お申込みされた方以外の受講もOK!

例えば1・2回目は社長様が参加、3回目は
他の経営幹部様が参加などに変更可能です

1名様追加料金
(同一企業様)

1回 66,000円
全6回 429,000円

※FCCF受講費を含みます。

