

顧客創造モデル研究会

今こそ時代に合った

顧客創造モデルを構築しよう

デフレからインフレへの転換や関税の変動等の様々な外的要因による市場の変化、顧客ニーズの多様化など、早く大きく環境が変化する昨今、変化に対応できなければ顧客が離れていき業績の低迷を招きます。

このような環境変化に対応していくためには、顧客創造の形も従来の形から大きく変革させていく必要があります。

営業パーソン任せの行き当たりばったりの顧客創造から、自社独自の哲学としての顧客創造モデルを構築するためにも、全国の優良企業の顧客創造に対する考え方、取り組みを学びます。

CUSTOMER CREATION MODEL

Point

1

学びをその場で自社に
落とし込めるコンサルタントの
手厚いサポート

Point

2

勉強熱心な経営者、
経営幹部との出会い

Point

3

参加者に寄り添った運営に
よる高い満足度

EVOLUTION

これからの
顧客創造
モデル

PHASE1・2・3を経営陣が一気通貫で構築することが重要

PHASE 1

想いを明確にする

PHASE 2

顧客と自社の強み、
風土を明確にする

理念
中期ビジョン

事業戦略

経営戦略

従来の
顧客創造
モデル



顧客創造は全て
営業パーソンが考え、
独自に動く

※この形ではすべてを営業パーソン任せに
なっており、顧客創造は限定的

経営陣が考えるのはここまで

PHASE 3

顧客創造スタイルを
明確にし顧客を
開拓する

明確になった
ターゲットや自社の強み

培われた、もしくは
これから作りたい風土



顧客創造スタイル



営業パーソンの教育

仕組み・制度の構築

デジタルの活用

STRATEGY

DEVELOPMENT

Customer Creation Model

CURRICULUM

カリキュラム

【1日目】

DAY
1

13:00

13:30



15:30

17:30

基調講義 > ゲスト講義① >>>>>> 視察 >>>>>> 懇親会

【2日目】

DAY
2

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 2026年 2/19(木)・20(金)

第2回 2026年 4/21(火)・22(水)

第3回 2026年 6/23(火)・24(水)

第4回 2026年 9/8(火)・9(水)

第5回 2026年 10/20(火)・21(水)

第6回 2026年 12/8(火)・9(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。

※全6回お申込みの場合のみ

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 顧客創造モデル研究会事務局
〒920-0856 石川県金沢市昭和町16-1 ヴィサーージュ 5F
(TEL)076-222-6546

参加概要

※金額は全て税込表記です。

受講対象 製造業・建設業・運送業の
経営者・経営幹部など

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。

