

オリエンテーション
基礎講座
テーマ別インプット
昼食休憩(各自)
グループワーク(ケーススタディ)
終講・次回のご案内

※カリキュラム・スケジュールは変更となる場合がございます。予めご了承ください。

デジタルツールを活用した効果的な育成

スクール中はオンライン学習ツールを活用。予習・復習・自己啓発だけでなく、ツールを使って受講生同士や弊社講師とコミュニケーションを行うことで、より自発的で効果的な学習が可能となります。さらに、スクール修了後は学習プラットフォーム「FCC Academy Cloud」のアカウントを付与。学びの定着につながる動画コンテンツが1年間視聴できます。



- 資料ダウンロード
- コミュニケーション
- アンケート
- カリキュラムに合わせた予習
- 復習用動画コンテンツ

監修

リーディング・ソリューション
Leading Solutions

代表取締役 中田 義将 氏



2004年の創業以来、上場企業・中堅企業を中心に300社以上のBtoB企業を支援してきたBtoB特化のデジタルマーケティングカンパニー。

創業者である中田氏は、経営コンサルティング会社入社後、グループ会社設立に参画。グループ会社役員を経て、同社を設立。上場企業・有名企業を中心に、多数のコンサルティング実績、マーケティング支援実績がある。

著書に「[分析]で成果を最大化するBtoBビジネスのデジタルマーケティング」、「新規顧客をウェブサイトで開拓する方法」がある。

開催日程

第1回	2023年	9月20日(水)
第2回	2023年	10月19日(木)
第3回	2023年	11月16日(木)
第4回	2023年	12月14日(木)
第5回	2024年	1月25日(木)

※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。

お問合せ

株式会社タナベコンサルティング E-mail seminar@tanabeconsulting.co.jp

東京 〒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 / FAX 03-6758-0074

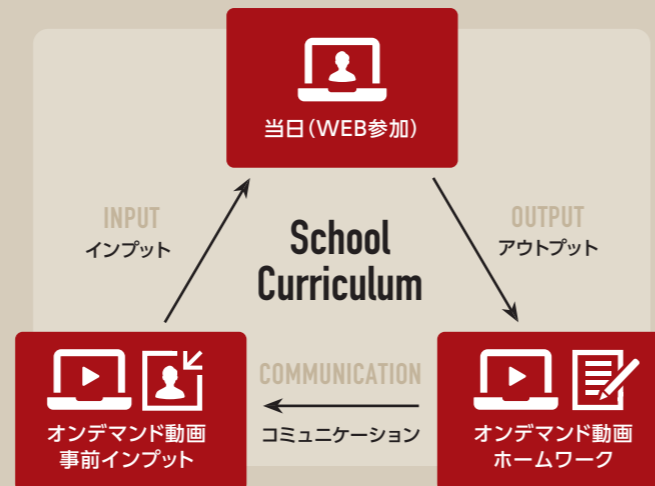
大阪 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
TEL 06-7177-4008 / FAX 06-7177-4028

完全オンラインだから実現する、学びのDX

オンラインでインプットとアウトプットを繰り返す、「元の状態に戻らない」新しいサイクル・メソッド。

スクール当日だけではなく、オンラインでの事前・事後学習・他受講生とのコミュニケーションを通じて、より良い教育効果を実現します。

スキルアップを前提としたスクールだからこそ、インプットとアウトプットによる「学びを止めない」仕組みをつくることで、より実践に即した成果を生み出します。



貴社の育成担当者と連携し、受講生の成長をサポート

弊社オリジナルの「ワークシート」を活用して、貴社の育成担当者と連携し、受講生の成長をサポート。貴社・受講生・コンサルタントの三位一体で「サイクル・メソッド」の定着を促し、より密度の高い学習を実現します。

コンサルタントが直接ご報告

コンサルタントが、受講生の研修内容や受講状況をご報告いたします。本人の特徴(良い点と課題)に加え、成果物と今後の指導ポイントをあわせて、人材成長と会社貢献の視点から、育成アドバイスをいたします。

参加概要

受講対象 マーケティングDX戦略を推進する責任者・推進リーダー・事業企画・事業推進に携わる責任者・リーダー

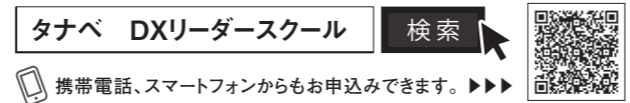
早期割引 2023年6月30日までにお申込みで10%割引

申込期限 開催日の1週間前までにお申込みください。
※事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。

受講料 お一人様/ 220,000円(税込)
※セミナー期間中の教材費を含みます。

申込方法

ホームページからお申込みください。詳細はこちらからご覧いただけます。



FCC
First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社へ、決断を

- PRESIDENT
- OFFICER
- MANAGER
- LEADER
- EMPLOYEE



2023

DXリーダースクール マーケティングDXコース

DX Leadership School / Marketing DX

戦略×デジタルを理解し、
自社のマーケティングDXを推進するリーダーをつくる

Point

1

自社にマーケティングDXを
実装するための
戦略ロードマップを描き、
アクションプランを明確にする

Point

2

自社の組織戦略として
マーケティングDXを推進し、
営業のデジタルシフトを
実現するスキルを身につける

Point

3

DXの全体像を理解し、
戦略へと組み込み、
投資判断ができる
知識を習得する

戦略設計×デジタルマインド醸成で、 自社にDX実装するまでの ロードマップを策定する

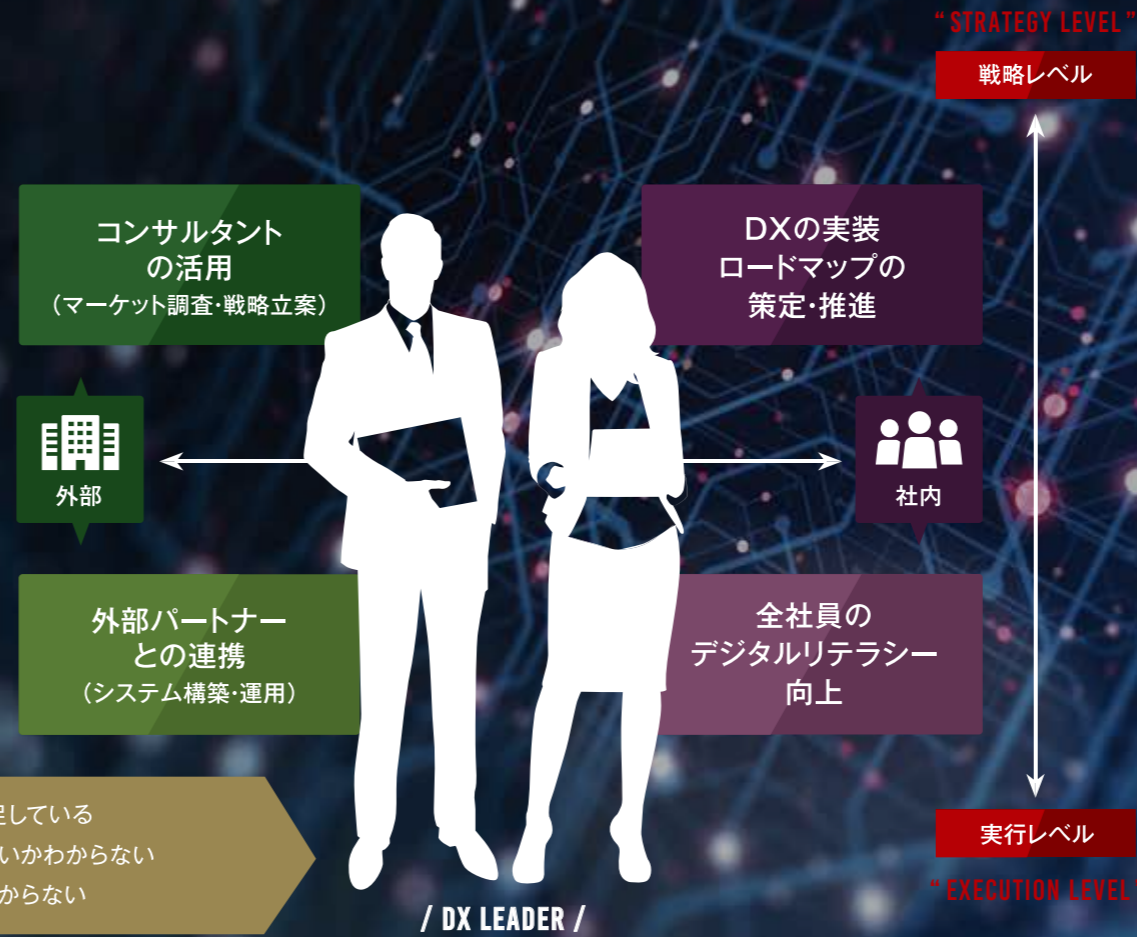
DXを推進するうえで、最初の壁となるのは「人材」です。

タナベコンサルティングでは、戦略を理解しているだけでも、デジタルに精通しているだけでもない、

「自社の戦略を理解し、デジタルを用いて競争力を高めることができる人材」をDX人材と定義しています。

当スクールでは「マーケティング」領域において、右図のような「戦略」と「デジタル施策」を
両軸で推進できるDXリーダーを育成します。

自社の現状と課題に即して、「戦略」と「マーケティング」と「DX」を総合的に考える力を養います。



こんな課題
ありませんか？

- TASK.1 戦略的にDXを推進したいが、DXを理解している責任者・推進者が不足している
- TASK.2 今までの営業スタイルを変えたいが、どのようにDXを進めていけば良いかわからない
- TASK.3 自社内でDX人材を育成していきたいが、どのように学ばせるべきかわからない

5 Curriculum / 全5回カリキュラム / ※変更になる場合がございます。

MARKETING DX LEADER SCHOOL

第1回 DXビジョンの明確化

DXを実装するうえで、最初にすべきことは「ゴール」を定めること。DXの全体像や潮流を踏まえ、自社がマーケティングDXを推進する目的やミッションを明確にします。

- INPUT**
- ▶ 講義「DXの潮流とマーケティングDX」
 - ▶ DXリーダーに求められる思考①
 - ▶ デジタルマーケティングツール

- OUTPUT**
- ▶ グループワーク (ケーススタディ) 「ミッションの再定義とDXビジョン」
 - ▶ ホームワーク 「DXリーダーとしてのスキルセット」 「自社のDXビジョンの明確化」

第2回 自社のケイパビリティを把握する

ケイパビリティとは、自社の組織が持つ能力や可能性そのもの。マーケットを分析するだけでなく、自社の現状のケイパビリティを分析し、把握することで、DX実装への基礎を固めます。

- INPUT**
- ▶ 講義「マーケットとケイパビリティ」
 - ▶ アカウンティング「全体像と財務諸表」
 - ▶ ホームページ分析とWEBチャネル

- OUTPUT**
- ▶ グループワーク (ケーススタディ) 「マーケティング現状分析と改善方向」
 - ▶ ホームワーク 「自社を取り巻くマーケット分析」 「自社のケイパビリティ分析」 「デジタルマーケティング分析」

第3回 顧客価値のリ・デザイン

マーケティングにおいて、最も重要なことは「顧客価値」を追求すること。自社の真の顧客は誰か、その顧客に対して、提供できる価値は何かを見直し、DXを推進する判断基準を明確にします。

- INPUT**
- ▶ 講義「体験価値をデザインする」
 - ▶ アカウンティング「KPI設計とDX投資」
 - ▶ 外部パートナーとの付き合い方

- OUTPUT**
- ▶ グループワーク (ケーススタディ) 「顧客価値を向上させる判断基準」
 - ▶ ホームワーク 「STPの再設計」 「マーケティングミックスの最適化」 「カスタマージャーニーと施策設計」

第4回 DX戦略を設計する

いかに良いマーケティング戦略を設計しても、社員が動かなければ意味がない。DXを推進していくためのアクションプランを描き、体制を構築することで、成果を生み出すためのカルチャーを創ります。

- INPUT**
- ▶ 講義「DXカルチャーと推進体制」
 - ▶ アカウンティング「DXの投資判断」
 - ▶ 社内プレゼンテーション

- OUTPUT**
- ▶ グループワーク (ケーススタディ) 「アクションプランと推進体制」
 - ▶ ホームワーク 「デジタルマーケティング戦略の設計」 「DXビジョン実現に向けたアクションプラン」 「マーケティングDX推進体制」

第5回 DX実装に向けたコミットメント

戦略設計とデジタルマインドを両立した人材こそが「DXリーダー」となる。スクールでの集大成をメンバーに共有することで、DXに向き合い、社内に変革をもたらすコミットメントをします。

- INPUT**
- ▶ 講義「マーケティングDXを実装する」
 - ▶ DXリーダーに求められる思考②
 - ▶ 他社のマーケティングDX

- OUTPUT**
- ▶ グループワーク 「DX実装に向けたコミットメント」 「DXロードマップの完成」

基本講義 Basic Lecture

基本知識だけでなく、コンサルティング事例を交えた実践に結びつく講義を、各回のテーマに応じて行います。DXビジョンを実現できるDXリーダーになるための理解を深めます。

グループワーク Group Work

コンサルティング事例のケーススタディをもとに、チームに分かれてディスカッションを行います。問題の本質を把握し、的確に判断できる能力を習得。さらにグループワークを通じて自社の戦略に落とし込むことで、より実践的な学びへと繋がります。

アカウンティング講座 Accounting Lecture

DXリーダーに不可欠な計数知識として、「KPI設計」「投資回収と投資判断」などを学びます。それらの内容はワークシートを通じて自社へ反映し、DX戦略・計画の作成に活用します。

DX実装に向けたビジョンロードマップ

5カ月間のスクールを実施することで最終的にDXビジョン実現のロードマップが完成します。最終回では「DX実装コミットメント」として発表し、DXリーダーとして今後どのように自社を変革していくかを明確にします。

