

長崎経営革新研究会

テーマ「顧客価値を徹底的に考えよう」第2回

顧客の ニーズは 何だ!?

12/9(木)17:00-19:00

長崎市大黒町9-10九州教具ビル3F研修室

経営学の哲人P.F.ドラッカーは言います。

「事業の目的として有効な定義はただ一つである。それは、顧客を創造することである」

厳しい経済状況の中の経営にこの原点ともいえる基本を徹底的に追求し、自社の顧客提供価値について認識を深め、戦略構築につなげるための研究会の第2回目。「顧客は誰だ!？」から、ニーズの明確化を追求し、参加者相互に啓発していきます。

対象：経営者、社内経営革新推進者、アセッサー

参加費用(毎回)

会員様 500円

非会員様 2,000円

※ 資料など経費として

主催：長崎県経営品質協議会

事務局

TEL 095-829-1025

FAX 095-829-1025

"The purpose of business is
to create and keep a customer."

Peter Ferdinand Drucker

講演(事例紹介)

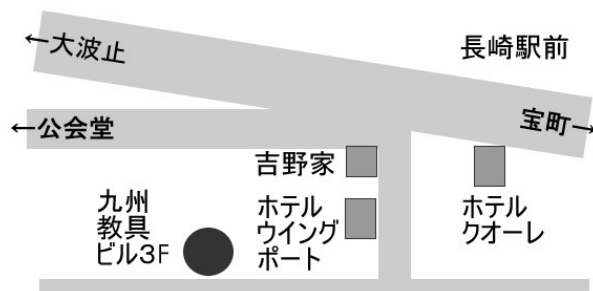


(株)マツフジモーターズ
統括本部長
石本 定輝 氏

- Menu -

- オリエンテーション
顧客は誰か! ?の確認とニーズ抽出の目的確認
- 講演(事例紹介)
- グループワーク(課題抽出)
- 課題共有・持ち帰りのポイントと次回(1月中旬予定)への反映

- Map -



※駐車場はございません。お車でのお越しはご遠慮下さい。

長崎経営革新研究会 ～顧客価値を徹底的に考えよう～

第1回 平成22年10月19日(火)※終了しました。

第2回 平成22年12月 9日(木)

第3回 平成23年 1月中～下旬

第2回スケジュール

17:00 オリエンテーション 長崎県経営品質協議会運営委員 岩橋 卓氏

17:15 講演(事例紹介) (株)マツフジモータース 統括本部長 石本定輝氏

18:00 グループワーク

18:45 まとめ

19:00 閉会

第3回も同様の内容にて顧客価値と経営について気づきを深めていきます。

お申込み要領

【申込方法】 下記参加申込書に必要事項をご記入の上、下記の番号にFAXにてお申込み下さい。

FAX：095-829-1025

【申込期限】 平成22年12月 2日(木)

【参加定員】 30名

【参加費】 当日、会場にてお支払下さい。

【お問合せ先】 長崎県経営品質協議会事務局 担当 長渡

TEL095-829-1025 FAX095-829-1025

送付先:FAX095-829-1025

平成22年 月 日

【参加申込書】

会社名: _____

住所: _____

担当者氏名、所属: _____

連絡先:(電話) _____

参加者氏名	所属・役職