

～ ビジネスで勝つために、技術者に必須の知識 ～

技術者のための「戦略・マーケティング」講座のご案内

今までは、「技術」さえあれば勝てました。

これからは、「技術」と「戦略・マーケティング」がビジネスで勝つための両輪です。

本講座では、技術者向けに特化した「戦略・マーケティング」手法を学びます。

※経営戦略（全体戦略）ではなく、機能別戦略（個別戦略）の講座です。

<受講対象・予備知識>

- ・「勝てる商品開発」に悩んでいる中堅技術者、技術系管理職
- ・予備知識は必要なし ただし事前課題あり

<到達目標>

- ・事前課題に対する「回答=自己の思考」を客観評価することで、現状の問題点を知る
- ・技術者に必要な「マーケティングプロセス」「戦略立案」の手法を学ぶ
- ・「技術」と「戦略・マーケティング」の両輪を使った、「勝てるシナリオ」の提言法の基礎を学ぶ

講座内容

※一部変更になる場合がございます

1日目『戦略・マーケティング入門』

1章 事前課題の検証

- ・課題に対する各自の回答を客観評価
- ・今の思考の問題点を洗い出す
- ・自己の学びのポイントの明確化

2章 技術者のための「戦略・マーケティング」入門

- ・技術力優位の日本メーカが市場で負けるのはなぜか
- ・「戦略・マーケティング」の必要性
- ・戦略のヒエラルキと技術者に要求される「戦略・マーケティング」
- ・技術者がビジネスで勝つための「戦略・マーケティング」の定石プロセス

3章 技術者の「戦略・マーケティング」事例紹介と討議

- ・例1：飲料水メーカ
- ・例2：家電メーカ
- その他

2日目『戦略・マーケティング実践』

4章 勝ちながら負けを防ぐための定石

- ・日本メーカが得意な「勝ち続ける工夫」
- ・日の丸半導体の失敗から学ぶ「負けない工夫」

6章 マーケティングプロセスと戦略立案演習

- ・グループ（4～5名程度）による課題演習
- ・マーケティング課題前半 発表と軌道修正
- ・マーケティング課題後半 発表と軌道修正
- ・戦略立案 発表と軌道修正

6章 戦略マーケティングの成果として「勝てるシナリオ」A3用紙（パワーポイントで9枚）発表

- ・各グループからの成果発表とQ&A

7章 技術者のための「戦略・マーケティング」まとめ

開催日

1日目：令和4年11月24日(木) 13:00～17:00

2日目：令和4年11月25日(金) 9:00～17:00

会場

福岡市早良区百道浜3-8-33

福岡システムLSI総合開発センター 2階 講義室（オンラインでの実施はございません）

講師

三菱電機(株)パワーデバイス製作所 応用技術統括 山田 順治 氏

受講料

無料

定員

15名 ※応募者多数の場合は調整させていただきます。

申込み

開催日3日前（土日祝日を除く）までに、
右記システム開発技術カレッジの講座案内よりお申込みください。



「半導体インテグレーション
技術者育成研修」申込

https://ist-college.org/seminar/apply_form/entry-60.html