

立命館 MBA エssenシャルズ マーケティング(入門)コース 各回の講義概要

第1回 2022年6月4日(土) 10:00~11:30
テーマ: 顧客にとっての価値をとらえる
キーワード: 顧客志向、マーケティング近視眼、顧客にとっての価値
講義概要: マーケティングはさまざまに語られるため、その本質が理解しにくい面があります。第1回講義では、マーケティング思想が現代に至るまでどのように発展してきたかを概観しながら、マーケティングの基本的な性質や役割について学びます。特に、価値要素のフレームワークを用いたミニエクササイズを通じ、売り手の視点を超え、顧客の視点から価値を検討することの重要性を理解します。

第2回 2022年6月11日(土) 10:00~11:30
テーマ: マーケティング戦略の骨格
キーワード: セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング
講義概要: マーケティング戦略の策定においては、行き当たりばったりでなく、鳥の目と虫の目を使い分けながら体系的かつ創造的に考えることが重要です。第2回講義では、さまざまな事例の検討とミニエクササイズを通じ、マーケティング戦略の骨格と基本的な策定手順を学びます。特に、顧客視点での発想が不可欠な「ポジショニング」の要点について、人間の知覚の癖を踏まえながら理解します。

第3回 2022年6月18日(土) 10:00~11:30
テーマ: マーケティングミックスの統合
キーワード: マーケティングミックス、顧客のストーリー
講義概要: 最終回である第3回講義では、時に「4P」と呼ばれるマーケティングミックス(製品、価格、流通チャネル、プロモーション)について概観するとともに、それらを、現状から購買決定に至るまでの「顧客のストーリー」を中心に統合する方法を学びます。最後に、顧客視点を突き詰めた先に見えるこれからのマーケティングについて、最新の研究にもとづいて議論します。