

社員さんと共に学び、自社の業績向上に繋げる。

# マーケティングの理解を深め、 自社の強みを存分に活かそう！！

## ～マーケティングとコア・コンピタンス～

例えば・・・雨なのに雨具が無くて困っている人に、そっと傘を差し出す。差し出されたら嬉しいし、差し出した方もそれを見て嬉しくなる。これは、商売の原点と言っても良いと思います。

そして、雨で困っている人のニーズの追究がマーケティングであり、そのニーズを傘という形にするのが自社のコア・コンピタンス。単純な事例ですが、自社に当てはめると色々見えてくる事があるのではないのでしょうか。

今回の特別例会では、古永講師よりマーケティングとコア・コンピタンスの相互関係を分かり易く講義していただきます。

是非、一緒に学んで、世の中の役に立つ仕事をしましょう！！

## 学べる 3大メリット

1 圧倒的な  
強みづくりを  
学べます！

2 顧客設定の  
大切さを  
学べます！！

3 みんなで  
学ぶと実践  
できます！！！！

ふるなが

やすお

# 古永 泰夫氏

(株)日本創造教育研究所 経営コンサルティング部門 取締役主任研究員  
中小企業診断士

1952年生まれ。関西学院大学卒業後、大手繊維会社および西独化学メーカーにて営業、マーケティングを担当。1992年 中小企業診断士取得。現在、日本創造教育研究所の経営コンサルタントとして、経営指導や経営診断および研修講師として活躍中。特に、「本質」を重視した指導により、多くの経営者および二世経営者のよき外部ブレーンとなっている。

### コア・コンピタンスとは

一般的に「競争力の源泉の中核となる資源」と理解されています。つまり、他社に先駆けて競争優位を作り出し、この厳しい経営環境に対処していこうとするのがコア・コンピタンス経営です。

創研 北大阪経営研究会

2019年5月度

# 5時間 特別例会

～会員企業 過去最高益への挑戦～  
担当 業績アップ委員会

# 5/30 木

※終了後、別会場で講師を囲い詳しくお話を聞ける懇談会(4,000円)を行います。

会場 **日本創造教育研究所  
大阪センター**

(大阪メトロ御堂筋線江坂駅5番出口より徒歩5分)

※車でお越しの方はお近くのコインPをご利用下さい。

参加費

**10,000円**

※北大阪経営研究会の会員本人は無料

受付/14:30

開 会/15:00

閉 会/20:30

懇談会/21:00

