

詳しくは別紙チラシをご覧ください

コースセミナーは1回体験受講(無料)もできます

# 11月 ★ 新規講座 ★

皆様のご参加を楽しみにお待ちしております♪ 令和3(2021)年11月

タイトル	日程	内容
オンラインでのご参加ご希望の方は、事前にテキスト・資料等を送付します。 ※ 各セミナーとも事前にお申込みが必要となります。		
【12回コース】経営力(マーケティング) <b>マーケティング中級</b> 講師：當山 達男	11/16(火) スタート 第1・3火曜日 10:00~11:30	マーケティングにはお客づくりのための思考が体系化されています。中級クラスでさらなるマーケティング思考をつけましょう!
【単発】セルフマネジメント <b>今年の振り返りと来年に向けて行動計画</b> 講師：鈴木 康之	11/8(木) / 22(月) 昼：14:00~16:00 夜：18:30~20:30 いずれも同一内容	今年も終わりに近づいてきました。ここで、じっくり今年を振り返り、感じ、思い、来年に向けてまた、じっくり計画を立て、いいスタートがきれないようにしていきましょう。
【単発】ビジネスモデル <b>深堀! 清光ゼミ</b> 講師：上原 清光	11/13(土) 10:00~18:00 (昼食付)	上原清吉商会の上原清光社長に講話して頂き歴史観に基づいて、ビジネスモデルについて学んでいきます。知識が事業になる。
【単発】人間力(感性) <b>感性論哲学の人格論</b> 講師：當山 宏	11/15(月) 15:00~17:00	人格となった人間性は作作的ではなく、内から自然に現れ出て、感性的に表現されるものです。どう身に付けていくか学びます。
【12回コース】経営力(マーケティング) <b>マーケティング★ゼミ</b> 講師：當山 達男	11/16(火) スタート 第3火曜日 16:00~17:30	毎回マーケティングの「テーマ」を設けて、そのテーマについて講師とご参加者の皆さんとで一緒に問いて深めていく内容です。
【講演会】有志の会 <b>時局&amp;ブロックチェーン</b> 講師：藤原直哉	11/18(木) 13:00~18:00 会場：ispace365(宜野湾市上原)	経済・金融・政治・文化等の幅広い分野に関する時事問題と歴史を再確認して経営に関する内容を解説。未来を示す羅針盤となります。
※有志の会は学校会費とは別料金となりますが、初回は無料でご参加出来ます。詳細はスタッフまで。		

初めてのの方は、コースセミナーは1回体験受講(無料)もできます♪要申込。  
チラシは、HPからもご覧いただけます(QRコードもしくは、日本人事にて検索!)

沖縄初!! 経営を学ぶ学校 日本人事 株式会社  
TEL: (098) 875-7488  
〒901-2131 浦添市牧港4-16-5(マチナトポウル3F)  
メール: info@jinji.biz HP: https://www.jinji.biz



沖縄初!!  
経営を学ぶ学校  
だより

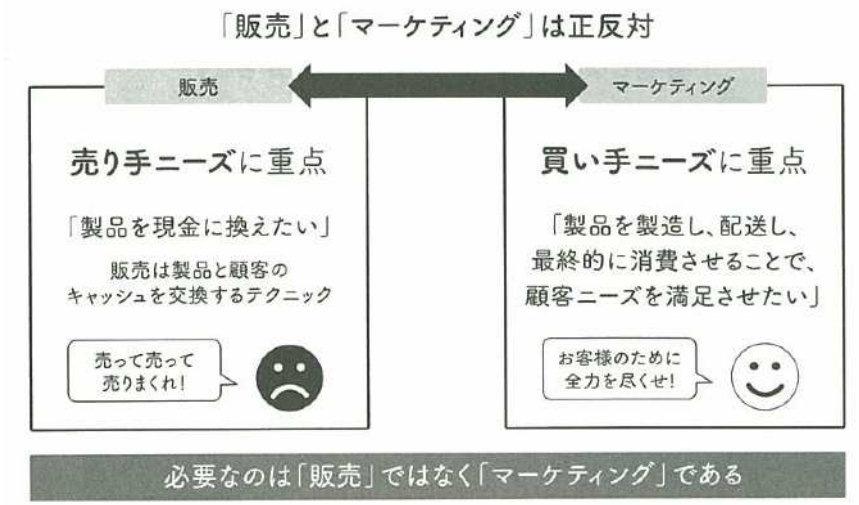


# 目からうろこ

No. 169  
2021年11月

## 「販売」と「マーケティング」は正反対

企業に必要なのは「マーケティング」だ。  
似た言葉に「販売」がある。しかし、販売とマーケティングは正反対だ。販売は「商品を現金に換えたい」という「売りのニーズ」が出発点。マーケティングは「買い手のニーズ」が出発点。  
販売重視の会社は、よく「売って、売って、売りまくれ」という。この言葉には買い手のニーズがまったくない。一方でマーケティングでは、「お客様のために全力を尽くせ」と考える。  
事業の目的は、顧客創造。商品は手段に過ぎない。  
しかし、あまりに多くの企業が手段に過ぎない商品を中心に考えている。大切なのは、商品ではない。顧客を創り出し満足させること。



何かをするときに「目的と手段」を間違えると必ず失敗するという教訓がある。

永井考 著 「世界のエリートが読んでいるMBAマーケティング必読書」参考に作成。

2021 R3. 9月 21日 火曜日

# マーケティング★ゼミ 実践発表♪



今回の発表は、(有)エーエムピーのスタッフ、大城エミリー様と兼城禅様に発表頂きました♪  
戦術リーダーとしてのお二人が日頃、どういう思いでお客様等に取り組んでいるのかについて詳しく伺いました。全社員でいい会社をつくるためには、まずは社長がしっかりと勉強し戦略を立てることが大事になってきますが、その次に戦術リーダーの存在が大事になってきます。経営者が考えている方針と現場での動きが一致しないとイケません。戦術リーダーがちゃんとしていることで具体的な行動まで落とし込んでいく事ができます。今回はお二人からこの具体的な行動や、それをやる上での思いも聞きました。

どの会社でも大事になってくるのが、見込み客発見と見込み客との関わりです。今回はこの辺の管理をすることでしっかりとお客様とつながっていく様子も伺え、とても参考になりました。マーケティングに基づいての理論と行動が明確でわかりやすい内容でした。エミリーさん、禅さん、発表ありがとうございました！

～次回は、10月19日(火)となります。お楽しみに♪～

## ありがとうございます！ 皆出席

9月終了講座で、お見事！皆出席でご参加していただきました♪

ご来社でもオンラインでもどちらでもご参加して頂き、頑張ってくださいました！ありがとうございます！



(有)ニコニコ商事 佐和田吉信 様  
(マーケティング 中級) R3.3/16-9/21



(有)ニコニコ商事 照屋絵梨 様  
(マーケティング 中級) R3.3/16-9/21



(有)沖縄舞台 名護真理子 様  
(マーケティング 中級) R3.3/16-9/21

## 質問型 コミュニケーション 鈴木康之 コラム連載⑭

### 「何にフォーカスしていますか？」

最近のスマートフォンは、優れたもので高価なカメラよりも優れた機能を持ち合わせていてプロ顔負けの写真が撮れるんですよね。どんどん進化してる感じですね。

さて、今回はコミュニケーションを取っている時に何にフォーカスしているかについてお話します。

先日、ある方からご相談をいただきました。会社の組織の中で仕事が上手く進まなくて悩んでいるとのことでした。原因は特定の人(リーダー)にあるとのことでした。

会議にも積極的でなく上部の指示だけ、聞いてくれない、考えてくれない、仕事効率が悪い、こちらからの意見に否定的、人や状況のせいにする、いい加減、無愛想、暗い、性格が合わない、目に入るだけで嫌になってくる、などなど…

確かに、そこまですと嫌になりますよね…

少なくとも誰にでも苦手な人、合わない人、嫌いな人は存在するでしょう。

その方に「あなたには、いないでしょ」って言われましたけど、私にも当然いますよ。

私はこの様にお答えしました。

一つの考え方としては、「何にフォーカスしているか」を客観視することです。

お話を聞くと最初は思のように仕事を進められないこと、『仕事の進め方にフォーカス』して問題を解決したいと思っていたかもしれません。しかし、いつしか特定の人(リーダー)が問題として『人にフォーカス』してその人を変えようとしているところです。

もっと客観的に見てどの様に仕事を進めたら良いか、どうしたら良い方向に向かうか、何のために仕事をしているのか、目的にフォーカスしてみたら良いと思いますよ。

気持ちも少し楽になると思います。

