

「経営戦略立案－基礎知識修得」コース

提供：情報戦略モデル研究所

はじめに

コースの目標
コースの概要
コースの位置付け
カリキュラム構成と単元テーマ

コースの目標

「経営戦略立案の基礎となる知識とその策定手法を修得する」

- ◆ 経営戦略の考え方と戦略化の主要手法を理解できる
- ◆ マーケティング環境と経営課題の整理の手法が理解出来る
- ◆ 経営者の戦略志向分野が理解できる
- ◆ 主要メソッドロジを用いた経営課題の解決手順を理解できる

コースの位置付け

「経営戦略を立案するための必要な前提知識を提供する」

経営の基礎知識が必要な方々

経営戦略立案－基礎知識修得コース

↓

経営の基礎知識を有している方々

↓

経営戦略立案－OJTコース

カリキュラム

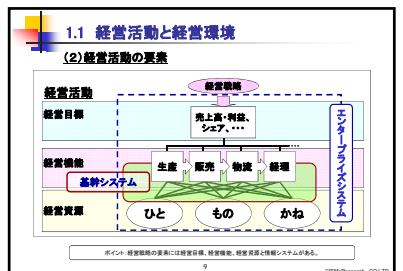
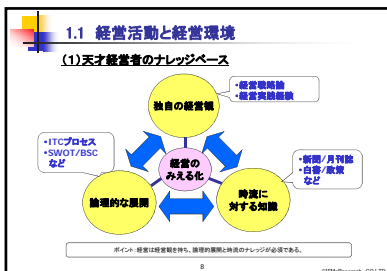
単元	目的	研修項目	時間
はじめに		「1」研修全体の研修概観 研修実施スケジュール 研修実施要項	8:30-10:00
第1章 経営戦略策定プロセスとその要因	経営戦略策定の考え方や経営目的を理解する	経営戦略策定プロセス 経営戦略の目的 経営戦略の方向性	10:00-12:00
第2章 経営戦略論	主要な経営戦略論を理解する	経営戦略論 競争優位の獲得 経営戦略の策定	13:00-15:00
第3章 経営戦略策定プロセスとメソッドロジ	経営戦略を具現化するために事業ドメインの定義手法を理解する	経営戦略策定プロセス 経営戦略の策定メソッドロジ 経営戦略の策定メソッドロジ	15:00-17:00
第4章 トップアローへの道	トップアローへの道	経営戦略の策定メソッドロジ 経営戦略の策定メソッドロジ 経営戦略の策定メソッドロジ	17:00-18:00
おまけ研修			18:00-19:00

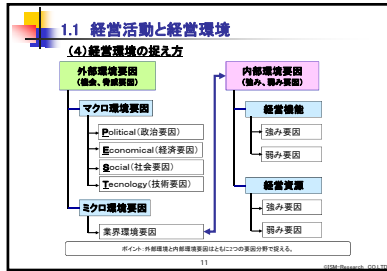
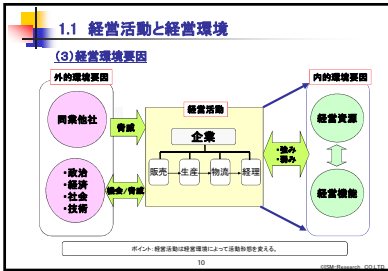
第1章 経営戦略策定プロセスと原則

1. 経営活動と経営戦略
2. 経営戦略策定プロセス
3. 経営成熟度
4. 事業ドメインの定義

1. 経営活動と経営戦略

- 1.1 経営活動と経営環境
- 1.2 経営戦略とは





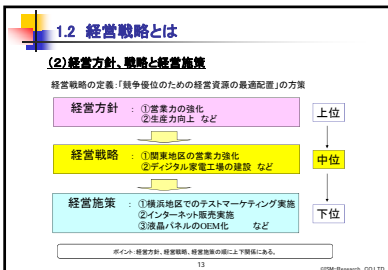
1.2 経営戦略とは

(1) 経営戦略の定義

経営戦略がないと

- ① 新しい機会を追求する場合の**機会となるような力がない**。そのため実質的に機会を持つか、下手な競合に敗多く打てば当たる方式になってしまう。
- ② プロジェクトの決定が質的に劣ったものになる。努力を**集中すべき機会となるものがない**。
- ③ 部分的無知の状態に対する明確な準備体制ができていない。この機会が全く稀なのか、将来さらに良い機会が出現しそうなかを**判断する許容尺度がない**。
- ④ 全体的な**事業の強みと強み**が確信する方法がない。現行製品ラインが老朽化していないことを確信する方法がない。
- ⑤ **強化を要する内面的な能力が不足している**ことになる。管理者は何もしいか、相矛盾した目的のもとでの行動を取る危険がある。(アゾフの教訓論)

ポイント: 経営戦略には目標、マイルストーン(中長期目標)、方針が前提として要求される。



2. 経営戦略策定プロセス

- 2.1 経営戦略策定の基礎プロセス
- 2.2 経営計画策定プロセス
- 2.3 経営戦略策定の原則

