

| 早稲田大学社会人向け教育プログラム |

B2Bマーケティング総合講座

'24年11月開講

2024年11月開講

2024年11月12日(火)～2025年3月18日(火)



WASEDA University

B2Bマーケティング総合講座

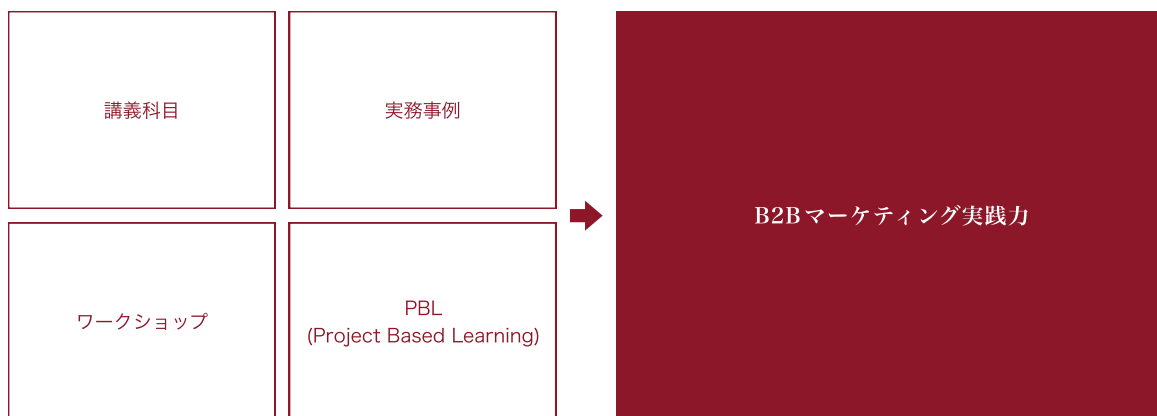
講座概要

実務における重要性に比して、B2Bマーケティングをテーマとした本格的な教育プログラムは著しく不足しています。本講座はこのような状況を改善するために学术界と実務界双方の知を結集して開講する、B2Bマーケティングの理論と実践を学ぶための包括的かつ体系的なプログラムです。

効果的なB2Bマーケティングを実践するためには、B2C、B2Bに共通するマーケティングの基本理論を学ぶだけでなく、デマンドウォーターフォール、アカウントベースドマーケティングなどのB2B領域特有の概念やモデルに精通する必要があります。

本講座は、効果的なB2Bマーケティングを計画・実行するために必要となる基本理論を習得するとともに、先端的な手法を理解することを目的とします。講義科目によって幅広い知識を得るとともに、プロジェクト学習、ワークショップ、実務事例などを通じて、思考力、企画力、調整力などの実践的な力を鍛えます。

講師陣は産業界/学术界の第一線で活躍する方々で構成しており、理論と実践の双方の視点で科目を構成しています。



主催：早稲田大学社会人教育事業室

協力：シンフォニーマーケティング株式会社、一般社団法人コミュニティマーケティング推進協会

講座の特徴

著名な講師陣

日本を代表するB2B企業でマーケティングを指揮・実践している方々、当該テーマに関する学术界/産業界の第一人者の方々など、著名な講師陣から学びます。

総合的な学び

B2Bマーケティングを実践するために必要となる事項を体系的かつ包括的に学びます。B2B企業のビジネスモデル、組織や戦略などの幅広い観点のテーマから、ブランド戦略、プライシング、デマンドジェネレーションなど個別具体的テーマまでをカバーする総合的な学びが特徴です。

プロジェクト学習 (PBL: Project Based Learning)

特定の企業の現状を踏まえた「マーケティング計画の策定」を、学期を通じてグループで行います。学期末に、各グループが策定した計画を発表し、講師陣が評価とフィードバックを行います。各グループには経験豊富な実務家マーケターがアドバイザーとして付き、学期を通じて伴走します。

理論、事例、ワークショップ、PBLによる多面的学習

B2Bマーケティングの理論とスキルを身に付ける講義科目の他、実務事例、ワークショップ、プロジェクト学習という、学びのスタイルが異なる科目群を配置し、受け身ではなく能動的な学習を主体とします。B2Bマーケティングに関する総合的な知識を習得するだけでなく、マーケティング思考力を鍛え、マーケターとしての実践力を養成します。

コミュニティ形成

各回の講師陣との接点、受講者とアドバイザーからなるPBLグループでの活動、学期中に複数回実施するネットワーキングなどを通じて、B2Bマーケティングの領域で志を共にする人たちとのコミュニティを形成します。

産学共同によるプログラム開発

本講座は、B2Bマーケティングの領域で35年以上の実績を有するシンフォニーマーケティング株式会社と、B2BおよびB2Cにおけるコミュニティマーケティングの普及・推進に取り組んでいる一般社団法人コミュニティマーケティング推進協会の協力を得て、産学共同体制で実施します。学术界と実務界の力を結集した総合的な学びを提供します。

講師陣



守口 剛

もりぐち たけし

早稲田大学 教授



庭山 一郎

にわやま いちろう

シンフォニーマーケティング株式会社 代表取締役



小島 英揮

おじま ひでき

パラレルマーケター/シリアルコミュニティビルダー
コミュニティマーケティング推進協会代表理事
Still Day One合同会社 代表社員



関口 昭如

せきぐち あきゆき

パナソニック コネクト株式会社 デジタルカスタマー
エクスペリエンス エグゼクティブ、(兼)統括部長



余田 拓郎

よだ たくろう

慶應義塾大学 教授



井上 達彦

いのうえ たつひこ

早稲田大学 教授



大森 裕子

おおもり ゆうこ

日本アイ・ピー・エム株式会社 理事 フィールド・マ
ーケティング担当



東海林 直子

しょうじ なおこ

日本電気株式会社 マーケティング&アライアンス
推進部門 マーケティングストラテジー&オペレーショ
ンズ統括部長



山城 和人

やましろ かずと

サイモン・クチャーアンドパートナーズジャパン パ
ートナー



田中 洋

たなか ひろし

中央大学 名誉教授



西内 啓

にしうち ひろむ

統計家/データビークル代表取締役



上島 千鶴

かみじま ちづる

株式会社Nexal 代表取締役



武井 美樹

たけい みき

サトーホールディングス株式会社 執行役員 コーポ
レートコミュニケーション統括

PBLアドバイザー



伊藤 宏隆

いとう ひろたか

BtoBマーケティング研究所 代表



河村 雅代

かわむら まさよ

ウイングアーク1st株式会社マーケティング本部
Customer Marketing室 室長 コミュニティディ
レクター



小笹 文

おざさ あや

合同会社カラフル 代表



サンタガタ 麻美子

サンタガタ まみこ

日本マイクロソフト株式会社 ビジネスアプリケーシ
ョン事業本部 GTMマネージャー

「B2Bマーケティング総合講座」 2024年秋期スケジュール

日程・曜日	時間	科目群	科目名	担当講師	時間
11月12日 (火)	2	 PBL	オリエンテーション B2Bマーケティングの戦略計画策定	守口 剛 関口 昭如	13:30 - 15:30
	2	 基礎講義	B2Bマーケティングの理論	余田 拓郎	15:45 - 17:45
			ネットワーキング(受講者同士の自己紹介、交流など)		18:00 - 19:00
11月19日 (火)	2	 基礎講義	日本のB2B企業に必要なマーケティング	庭山 一郎	13:30 - 15:30
	2	 ワークショップ	B2Bマーケティング戦略立案の要諦	庭山 一郎	15:45 - 17:45
12月3日 (火)	2	 基礎講義	B2B企業のビジネスモデル	井上 達彦	13:30 - 15:30
	2	 応用講義	B2Bマーケティングの実務事例1 「IBMのマーケティング変革 - 営業との円滑な連携の実践」	大森 裕子	15:45 - 17:45
12月17日 (火)	2	 基礎講義	B2B企業におけるコミュニティマーケティング	小島 英揮	13:30 - 15:30
	2	 ワークショップ	コミュニティマーケティングの実践	小島 英揮	15:45 - 17:45
			懇親会		18:00 - 20:00
1月7日 (火)	2	 応用講義	B2Bマーケティングの実務事例2 「NECにおけるDX事業拡大に向けたマーケティング変革の実践」	東海林 直子	13:30 - 15:30
	2	 基礎講義	B2B企業のプライシング	山城 和人	15:45 - 17:45
1月21日 (火)	2	 基礎講義	B2B企業におけるブランド戦略	田中 洋	13:30 - 15:30
	2	 基礎講義	B2B企業が押さえておくべきデータ分析	西内 啓	15:45 - 17:45
2月4日 (火)	2	 基礎講義	実践型デマンドジェネレーション	上島 千鶴	13:30 - 15:30
	2	 ワークショップ	デマンドジェネレーション	上島 千鶴	15:45 - 17:45
2月18日 (火)	2	 応用講義	B2Bマーケティングの実務事例3 「サトーホールディングスにおけるグローバルマーケティング組織構築の実践」	武井 美樹	13:30 - 15:30
	2	 PBL	PBLグループによるワーク		15:45 - 17:45
3月4日 (火)	2	 基礎講義	B2Bマーケティングにおける組織のあり方	庭山 一郎	13:30 - 15:30
	2	 基礎講義	B2Bマーケティングのグローバルの潮流:ABMとPRM	庭山 一郎	15:45 - 17:45
3月18日 (火)	2	 PBL	PBL報告会	守口 剛 関口 昭如	13:30 - 15:30
	2	 PBL			15:45 - 17:45
			ネットワーキング(受講生同士、講師との交流など)		18:00 - 20:00

早稲田大学 社会人向け教育プログラム
「B2Bマーケティング総合講座」 2024年秋期 科目一覧

科目群	科目名	時間	担当講師	所属・役職等
■ 基礎講義	B2Bマーケティングの理論	2	余田 拓郎	慶應義塾大学 教授
■ 基礎講義	日本のB2B企業に必要なマーケティング	2	庭山 一郎	シンフォニーマーケティング株式会社 代表取締役
■ 基礎講義	B2B企業のビジネスモデル	2	井上 達彦	早稲田大学 教授
■ 基礎講義	B2B企業におけるコミュニティマーケティング	2	小島 英揮	パラレルマーケター/シリアルコミュニティビルダー コミュニティマーケティング推進協会代表理事Still Day One合同会社 代表社員
■ 基礎講義	B2B企業のプライシング	2	山城 和人	サイモン・クチャーアンドパートナーズジャパン パ ートナー
■ 基礎講義	B2B企業におけるブランド戦略	2	田中 洋	中央大学 名誉教授
■ 基礎講義	B2B企業が押さえておくべきデータ分析	2	西内 啓	統計家 / データビークル代表取締役
■ 基礎講義	実践型デマンドジェネレーション	2	上島 千鶴	株式会社Nexal 代表取締役
■ 基礎講義	B2Bマーケティングにおける組織のあり方	2	庭山 一郎	シンフォニーマーケティング株式会社 代表取締役
■ 基礎講義	B2Bマーケティングのグローバルの潮流:ABMとPRM	2	庭山 一郎	シンフォニーマーケティング株式会社 代表取締役
■ 応用講義	B2Bマーケティングの実務事例1 「IBMのマーケティング変革 - 営業との円滑な連携の実践」	2	大森 裕子	日本アイ・ビー・エム株式会社 理事 フィールド・マ ーケティング担当
■ 応用講義	B2Bマーケティングの実務事例2 「NECにおけるDX事業拡大に向けたマーケティング 変革の実践」	2	東海林 直子	日本電気株式会社 マーケティング&アライアンス推 進部門 マーケティングストラテジー&オペレーション ズ統括部長
■ 応用講義	B2Bマーケティングの実務事例3 「サトーホールディングスにおけるグローバルマー ケティング組織構築の実践」	2	武井 美樹	サトーホールディングス株式会社 執行役員 コーポレ ートコミュニケーション統括
基礎・応用講義科目 計26時間				
■ ワークショップ	B2Bマーケティング戦略立案の要諦	2	庭山 一郎	シンフォニーマーケティング株式会社 代表取締役
■ ワークショップ	コミュニティマーケティングの実践	2	小島 英揮	パラレルマーケター/シリアルコミュニティビルダー コミュニティマーケティング推進協会代表理事Still Day One合同会社 代表社員
■ ワークショップ	デマンドジェネレーション	2	上島 千鶴	株式会社Nexal 代表取締役
■ PBL	B2Bマーケティングの戦略計画策定	4	守口 剛 関口 昭如	早稲田大学 教授
■ PBL	PBL報告会	4	守口 剛 関口 昭如	パナソニック コネクト株式会社 デジタルカスタマーエ クスペリエンス エグゼクティブ、(兼)統括部長
実習・実践科目 計14時間				
合計 40 時間				

募集概要

募集人員	40名程度
募集期間	2024年7月23日（火）13:00～11月1日（金）23:59まで ※先着順受付。定員に達し次第、締め切ります。
申込方法	下記の「お申込みページ」よりお申込みください。 https://wasedaneo.jp/service/btob-marketing ※お申込みの際、WASEDA NEOのメンバー登録が必要となります。 ※請求書払い（法人様用）によるお申込みをご希望の場合、法人用請求書払いによるお申込みフォーム（お申込みページに記載）よりお申込みください。
出願要件	大学入学資格を有する方であれば申込が可能です。主として以下のような社会人を対象とします。 ・ B2Bマーケティングの仕事に従事している方、あるいは以前従事していたことのある方 ・ 今後B2Bマーケティングの仕事に従事したいと考えている方で、入門レベルのマーケティングについて理解している方
受講料	462,000円（税込） ※お申込み時に決済が必要となります。支払い方法は「一括払い」に限らせていただきます。 ※法人でのお申込みについては、法人用請求書払いによるお申込みフォーム（お申込みページに記載）よりお申込みください。
実施期間	2024年11月12日（火）～2025年3月18日（火） ※スケジュールの詳細はp.6をご覧ください。
実施場所	早稲田大学日本橋キャンパス（コレド日本橋5F） ※講義は録画を行い、欠席者向けおよび復習用として、一定期間オンデマンドで配信します。
修了証書の交付	本プログラムを修了された方には、早稲田大学から「B2Bマーケティング総合講座 修了証」を授与いたします。 ※修了証書の交付は、受講期間中の出席状況、課題提出状況などを考慮し、総合的に判断します。欠席回数が本学所定の回数（全講座の3分の1）を超えた場合には、修了証の交付はできません。
その他	・ 受講にあたり、ノートPCの持参が必要な回があります（機種は問いません）。 ・ 受講者・講師間の交流のため、期間中に3度の懇親会が予定されています。※参加は任意となります。 ・ もし最少催行人数に満たなかった場合には、催行を中止する場合がございます。

お問い合わせ

早稲田大学WASEDA NEO事務局
103-0027 東京都中央区日本橋1-4-1
日本橋一丁目三井ビルディング5階（COREDO日本橋）

TEL 03-6262-7534 MAIL info-neo@list.waseda.jp
事務取扱時間 9:00-17:00（土日・祝日、年末年始、別途定める休業日を除く）

WEB <https://wasedaneo.jp/service/btob-marketing>

