

| 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

オンライン説明会:8月28日(水)19時～20時半
詳細および申込みはQRコードより



B2Bマーケティング総合講座

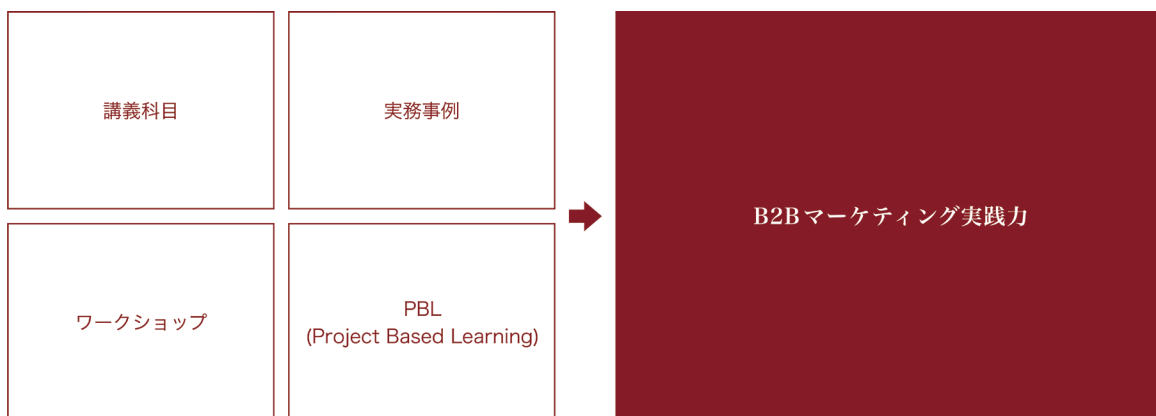
講座概要

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取り組みます。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

早稲田大学 商学学術院 教授

立教大学などを経て、2005年より現職。早稲田大学商学研究科長、日本消費者行動学会会長、日本商業学会副会長などを歴任。主な著書に、『プロモーション効果分析』朝倉書店、『プロフェッショナル・マーケター：マーケティング最先鋭の言葉』ダイヤモンド社（共編著）、『消費者行動の実証研究』中央経済社（共編著）など。



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
中央大学大学院ビジネススクール 客員教授

IDN (InterDirect Network: インターダイレクトネットワーク) 理事、2024年度「日経クロストレンド BtoBマーケティング大賞」審査委員長。著書に「儲けの科学 The B2B Marketing」「BtoBマーケティング偏差値UP」「究極のBtoBマーケティングABM」ほか多数。



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

PFUやアドビを経て、2009～2016年にAWSで日本のマーケティングを統括し、JAWS-UGの立ち上げに貢献。2024年2月、一般社団法人コミュニティマーケティング推進協会の代表理事に就任。著書に「ビジネスも人生もグロスさせる コミュニティマーケティング」「DevRel エンジニアフレンドリーになるための3C」



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

筑波大学大学院 システム情報工学修了、博士(工学)。総合電機メーカーに入社後、複数のBtoB事業製造業企業において、マーケティング、デジタルマーケティング、カスタマーエクスペリエンスを牽引。現在はパナソニック コネクトにおいて、顧客価値起点のマーケティング変革を断行中。公益社団法人日本マーケティング協会理事。



余田 拓郎

慶應義塾大学 大学院経営管理研究科 教授

名古屋市立大学などを経て2007年より現職。慶應義塾大学ビジネス・スクール校長、商品開発・管理学会会長、社外取締役などを歴任。博士(経営学)。主な著書に、『BtoB事業のための成分ブランディング』(中央経済社)、『新版 BtoBマーケティング』(東洋経済新報社)、『B2Bブランディング』(日本経済新聞出版社、共編著)、などがある。



井上 達彦

早稲田大学 商学学術院 教授

神戸大学大学院経営学研究科博士課程修了、博士(経営学)。独立行政法人経済産業研究所(RIETI) ファカルティフェロー、特定非営利活動法人組織学会理事、早稲田大学産学官研究推進センターインキュベーション推進室長などを歴任。主な著書に、『ゼロからつくるビジネスモデル』(東洋経済新報社)、『ビジネスモデルがわかる』(日経文庫)、などがある。



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

日本IBMにて、マーケット・インテリジェンスから、コンサルティング、ソフトウェア・ハードウェア製品、インダストリー事業などのマーケティング部長を歴任。2023年12月より日本のフィールド・マーケティングを統括。事業成長のためのマーケティング戦略の策定と実行に注力し、キャンペーンやアカウント・ベース・マーケティングを展開している。



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

NEC入社後、2004年からコンテンツポータルwisdomとメールマーケティングをベースとしたデジタルマーケティング活動を推進。20年から顧客タッチポイントとMA、SFA、インサイドセールスを連動させたマーケティング施策全体を統括。24年よりマーケティングストラテジー&オペレーションズ統括部でMopsを活用したマーケティング変革に取り組む。



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

消費財、テクノロジー機器、産業機器等に関する数多くのコンサルティング経験を有し、マーケティング、価格戦略等の分野で専門性の高いコンサルティングを提供する。数多くのブランディング・プロジェクトを手掛け、クライアント企業の大幅な利益改善を達成した実績を有する。ロチェスター大学MBA、日本証券アナリスト検定協会会員。



田中 洋

中央大学 名誉教授

中央大学ビジネススクール教授などを経て現職。日本マーケティング学会会長、日本消費者行動研究学会会長を歴任。『ブランド戦略論』(有斐閣) など22冊の著書と93本の論文がある。日本マーケティング学会マーケティング本大賞・(同) 準大賞・ベストペーパー賞、日本広告学会賞(4度)、白川忍賞、中央大学学術研究奨励賞(2度) などを受賞。

講師陣



西内 啓

統計家/データビークル代表取締役

東京大学大学院医学系研究科医療コミュニケーション学分野助教、ダナファーマー/ハーバードがん研究センター客員研究員などを経て、2010年より官民のデータサイエンスプロジェクト支援に従事。著書に累計50万部を突破した『統計学が最強の学問である』シリーズなど。2020年より内閣府EBPMアドバイザーボードメンバーも務める。



上島 千鶴

株式会社Nexal 代表取締役

BtoBマーケティング×営業変革コンサルに20年近く従事。【論より成果】【一過性ではなく再現性】を重視する戦略コンサル&実践コーチとして、大手250事業体以上に仕組み作りを提供。著書に「営業を変えるマーケティング組織のつくりかた〜アナログ営業からデジタルマーケティングへ変革する」「マーケティングのKPI 売れる仕組みの新評価軸」ほか。



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

オーストラリアおよび香港での多国籍マネジメントなどの仕事を経験後に帰国。総合商社から経営再建の為、大手アパレル企業に外向し経営改革を推進。その後、サトーに転職し、グローバルマーケティング統括として「売れる仕組み」を構築。2024年度から執行役員コーポレートコミュニケーション統括に就任。

PBLアドバイザー



伊藤 宏隆

BtoBマーケティング研究所 代表

日本アイ・ピー・エムを経た後に、日本ヒューレット・パカードなどのグローバルIT企業にてマーケティング部門を統括し、B2Bにおける効果的なマーケティングの実現に取り組む。2024年にBtoBマーケティング研究所を設立し代表に就任。B2B企業を中心にマーケティング戦略の策定・実行・改善・人材育成の支援を提供している。



河村 雅代

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

営業部長を経て2020年よりカスタマーマーケティングの立上げに従事。停滞期を迎えていた600名のユーザーコミュニティを4年間で4000名超の大規模コミュニティとして再生。根強いファンを生み出すことで顧客提供価値及び企業価値の向上に貢献する取組みを行っている。2024年2月、一般社団法人コミュニティマーケティング推進協会の理事に就任。



小笹 文

合同会社カラフル 代表

リクルートを経て2006年にグーグル株式会社に転職し、以後BtoBマーケティングに携わり続ける。グーグルを退職後イベントレジスト(株)の共同創業者/COOとして、開発以外の全ての部門を立ち上げ管掌。退任後カラフル創業。BtoBマーケティング経営管理/経営戦略のコンサルティングに従事。一般社団法人コミュニティマーケティング推進協会理事。



サンタガタ 麻美子

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

外資系B2Bテック業界において、フィールドマーケティング、プロダクトマーケティングに幅広く従事。2020年に日本マイクロソフト株式会社入社。現在はビジネスアプリケーション「Microsoft Dynamics 365」のGo To Market戦略の立案と実行を担当。CX(顧客体験)やDXに関する講演に多数登壇。2009年米国でMBA取得。

「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		守口 剛 関口 昭如	13:30 - 15:30
	2	■ PBL	PBL報告会		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

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>

