

介護事業所が事業成長の為に理解しておくべき  
マーケティングの「基本プロセス」

**5章：実行とモニタリング編**



介護経営ドットコム



株式会社ケアモンスター

代表取締役 田中 大悟

社会福祉士・介護支援専門員



## 職歴

**1998年** 医療法人 整形外科病院 MSW (名古屋市)  
 (22-28歳) 老人保健施設 支援相談員 (老健施設:2施設の開設に関わる)  
 (28-30歳) 居宅介護支援事業所 管理者 兼 介護支援専門員

**2006年** 社会福祉法人 特別養護老人ホーム (石川県小松市)  
 (30-31歳) 経営企画室:生活相談員 兼 介護支援専門員

**2007年** 医療法人 脳神経外科病院 (石川県金沢市)  
 (31-35歳) 地域連携室 主任 MSW / 居宅介護支援事業所 介護支援専門員 兼務  
 地域連携室の立上 / 退院支援・退院調整 / 病診連・病病連窓口(紹介状管理・データ化)  
 回復期病棟立上げ / 病院機能評価対応 /  
 ベッドコントロール(医師の入退院の予定と実績のデータ化)/医療経営を学ぶ

**2011年** 医療法人 小規模診療所 理事 / MS法人 取締役(石川県小松市)  
 (35-38歳)

小規模診療所を中心とした地域包括ケアシステムの構築をテーマに下記介護事業の開設・運営を行う  
 住宅型有料老人ホーム:3事業 / 訪問介護:1事業 / 居宅介護支援事業:1事業  
 通所リハビリ:1事業 / 訪問看護:1事業 / 訪問リハビリ:1事業 / 通所介護:7事業  
 認知症共同生活介護: 1事業

**2014年** 合同会社JAPAN UNITED HOME CARE 設立  
 (38歳~) たなかだいご介護・福祉相談室 開設 (独立型社会福祉士事務所)  
 居宅介護支援事業所の運営・コンサル事業・セミナー事業

**2018年11月** 株式会社ケアモンスター 代表取締役 (社名変更)  
 今の福祉事業の概念を壊しながら、「新しい価値」と「新しい仕組み」を創造する！！

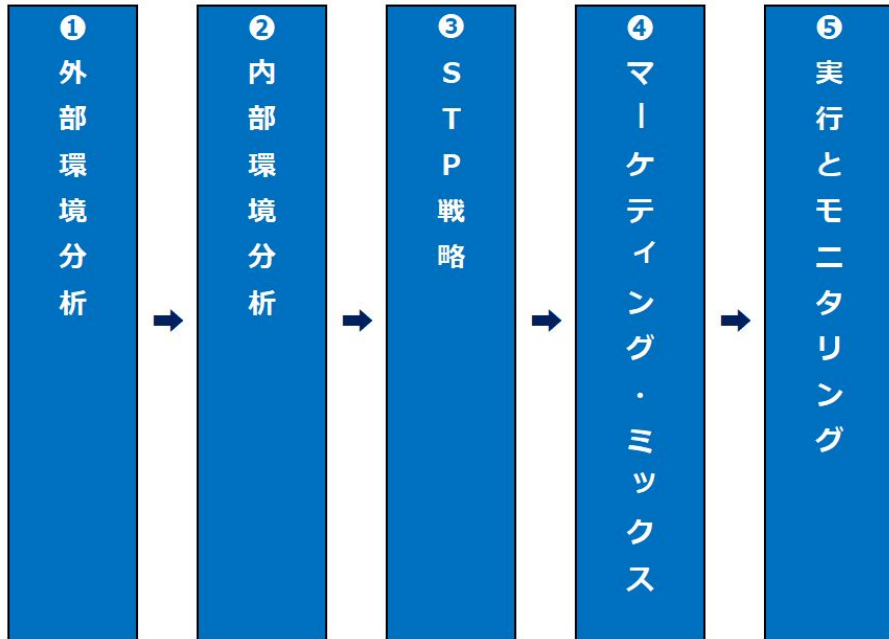
**2012年09月** (石川県)加賀脳卒中地域連携協議会 理事

**2013年12月** 日本介護福祉経営人材教育協会 北信越支部 理事

**2017年03月** 日本デイサービス協会 監事

著書**2017年1月** 介護施設での生活相談員の仕事 (ナツメ社)

# マーケティングの「基本プロセス」の研修内容の項目



## 【研修の構成内容】

1章: 外部環境分析

2章: 内部環境分析

3章: STP戦略

4章: マーケティングミックス

5章: 実行とモニタリング

# 5章：実行とモニタリング編

## 目次

目次：.....	04
はじめに.....	05
1：あるべき姿の「重要性」と「設定」の再認識.....	06
2：継続的なサービス提供を行う上で必要となる仕組みの構成要素.....	07
3：マーケティングをサービス提供と顧客との接点をコントロールする機能 としていく為のポイント.....	09
4：プロジェクトマネジメントの視点.....	15
おわりに.....	35

## 5章：実行とモニタリング編

はじめに

### \* マーケティングを単なる

販売促進、営業促進と位置づけるのではなく、

マーケティングって…？

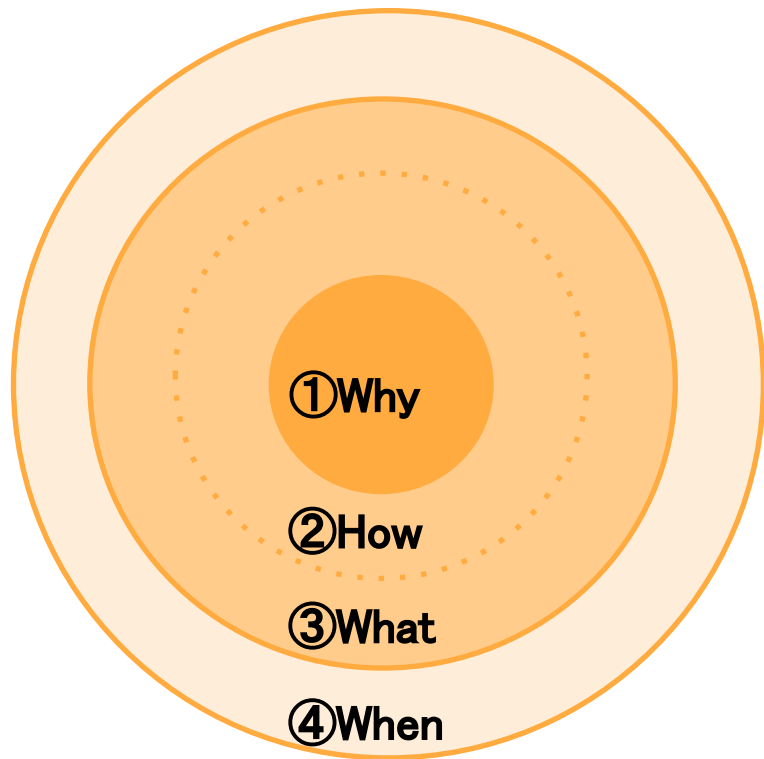


事業の目的の設定 から  
サービスコンセプトやビジョンの設計、  
サービス提供の現状をモニタリングし、  
評価 に至るまで、

**顧客との接点をコントロールする機能**として  
位置づけることが重要になります。

## 5章：実行とモニタリング編

### 1：あるべき姿の「重要性」と「設定」の再認識



#### ☆ミッションの設定(目的の設定)

①:Why:なぜ?事業所は社会に必要なのか?

→目的設定の例:要介護状態になっても安心して暮らせる街づくり

#### ☆コンセプトの設定(目的達成への仕組の設定)

②:How:どのようなサービス体系を構築して?

→仕組設定の例:機能訓練特化型のデイサービス

③:What:何を備えてミッションを実現する?

→仕組設定の例:経験・技能のあるセラピスト / 研修の仕組み

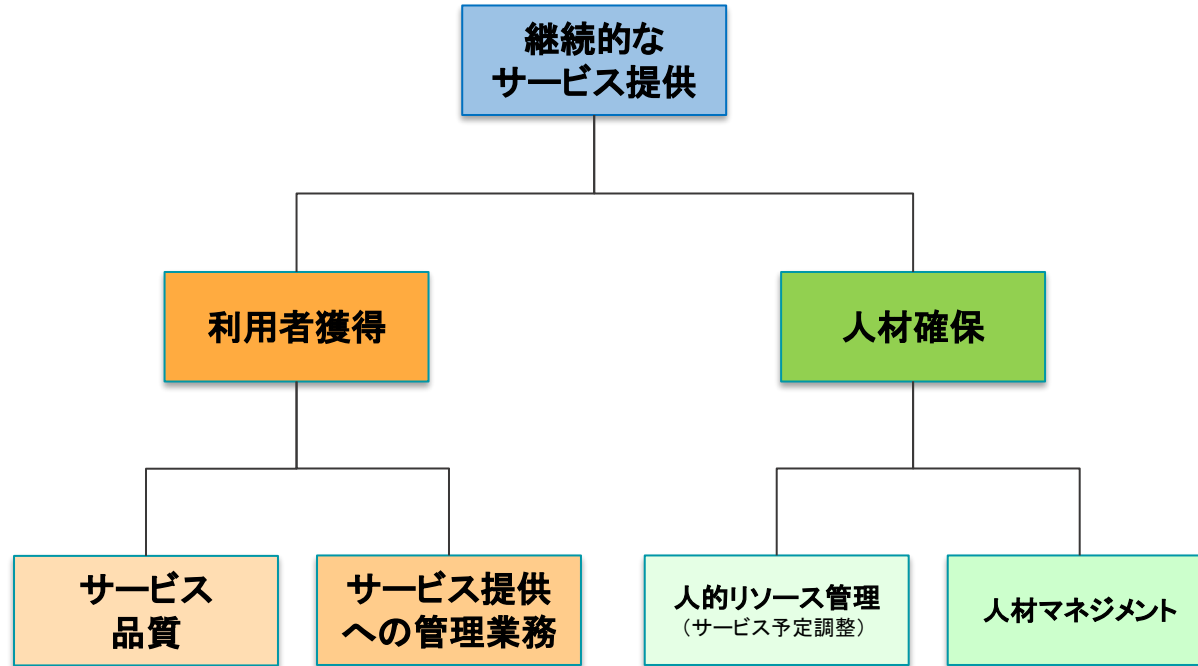
#### ☆ビジョンの設定(目的達成への目標の設定)

④:When:目的を達成する為に、いつ・どうなっているか?

→目標設定の例:1月後、3月後、1年後の売上目標の設定等

## 5章：実行とモニタリング編

### 2：継続的なサービス提供を行う上で必要となる仕組みの構成要素



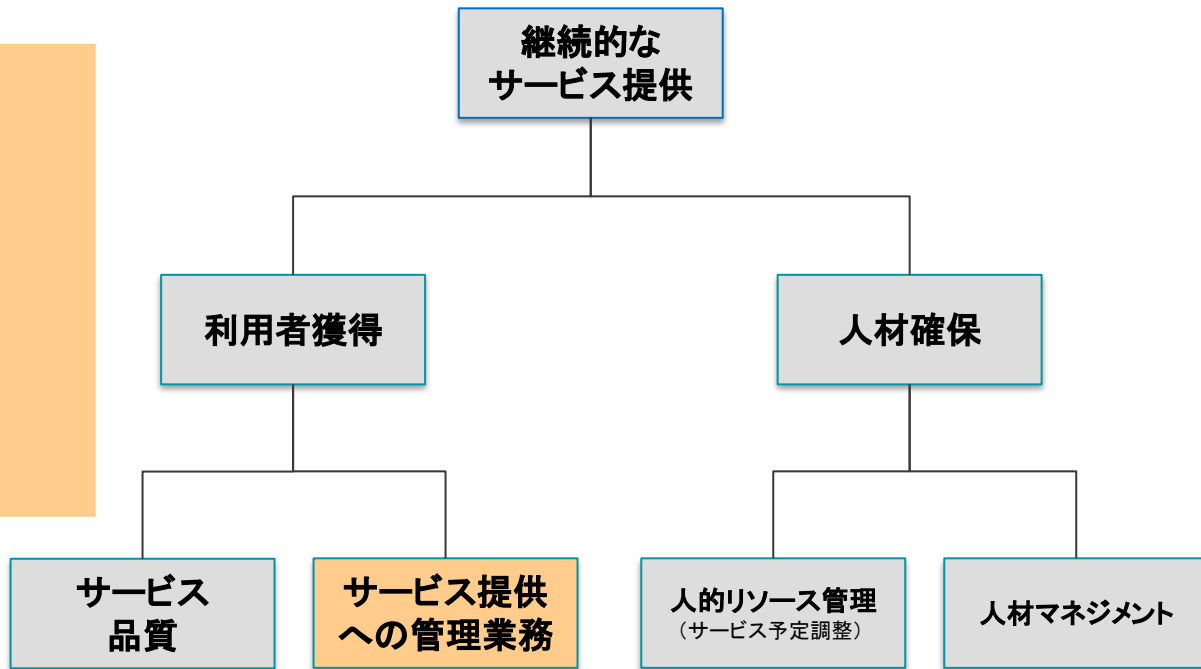
## 5章：実行とモニタリング編

### 2：継続的なサービス提供を行う上で必要となる仕組みの構成要素

#### 【サービス提供への管理業務】

##### 参考の業務例

- 01: 利用相談への対応
- 02: アセスメント実施
- 03: 介護計画書の作成と説明・同意
- 04: 重要事項説明・同意
- 05: 契約書の説明・同意
- 06: ケアマネからのケアプランの確認
- 07: 利用予定の把握・シフト作成・調整
- 08: サービスの記録・報告書等の作成・管理
- 09: 計画書見直し・再作成
- 10: 請求管理





## 5章：実行とモニタリング編

3：マーケティングをサービス提供と顧客との接点をコントロールする機能としていく為のポイント



介護報酬改定に伴って  
ルールが変化している

ルールを理解し  
改めて、事業所の  
**目的・目標**を明確にし  
組織全体で**共有する！**

## 5章：実行とモニタリング編

### 3：マーケティングをサービス提供と顧客との接点をコントロールする機能としていく為のポイント

#### 組織におけるリーダーシップ機能



#### 目的地を指し示すこと

【退職者が多い組織】

ダメな例①:

社長さんが、目的地を指し示すことができていない。

→職員がバラバラな目的地に向かってしまう。

ダメな例②:

管理者(中間管理職)が社長さんと  
同じ場所を指し示めていない。

→職員が迷子になってしまう。

**ぶれない！・強い意思！**

## 5章：実行とモニタリング編

### 3：マーケティングをサービス提供と顧客との接点をコントロールする機能としていく為のポイント

#### 組織におけるマネジメント機能



↳リーダーシップ：目的地を指し示すこと

↳目的地にたどり着くまでの

- ・安心・安全への配慮と工夫
- ・モチベーションへの配慮と工夫
- ・その他、考えられるすべてのサポート

- ・何度も繰り返す
- ・情熱をもって笑顔で
- ・きめ細やかに(言語化して)対応する

## 5章：実行とモニタリング編

### 3：マーケティングをサービス提供と顧客との接点をコントロールする機能としていく為のポイント

【 リーダーやマネジャーの心の奥底を理解しておく 】

リーダーやマネジャーの心の奥底は、  
物事を自分の「好き・嫌い」を中心に感じ、自分の利害を中心に考え、

- ・「自分は正しい」
- ・「自分は間違っていない」
- ・「自分は優れている」
- ・「自分は劣っていない」等と考えてしまいがちです・・

※この小さな「エゴ」が、  
利用者や職員からのメッセージの解釈を誤らせてしまうということ  
を理解しておかなければなりません。

## 5章：実行とモニタリング編

### 3：マーケティングをサービス提供と顧客との接点をコントロールする機能としていく為のポイント

【 リーダーやマネジャーの心の奥底を理解しておく 】

- ・無意識に「**自分が聞きたいメッセージ**」を聞こうとしてしまいがちです。
- ・「言葉のメッセージ」や「言葉以外のメッセージ」を心の奥底の小さなエゴの働きによって、「**自分にとって都合の良い意味**」に解釈してしまう。  
この事は、よほど意識していないと、自分自身では、気づくことが困難です。

<振り返る際は・・・>

- ・「**相手の視点**」で物事をみることを「**習慣化**」する  
習慣化することで「**相手の心の動きを想像する力**」が養われます。
- ・複数の自分を育て、様々な自分と対話する。  
利用者の立場、家族の立場、職員の立場、上司・経営者の立場、行政・地域の立場など・・・

## 5章：実行とモニタリング編

### 3：マーケティングをサービス提供と顧客との接点をコントロールする機能としていく為のポイント

組織を前進させるための両輪

リーダーは、  
過去の成功体験にとらわれず  
時流の変化をとらえ、  
常に学び続ける姿勢が大切。

職員の声を聴きすぎて、  
嫌われたくないという思いから、考えがぶ  
れてしまい、間違った目的地を設定してし  
まうと、  
事業は失敗してしまう。

事業性・福祉性  
両軸で語れる力



マネジメントは、  
きめ細やかな対応が必要な為、  
業務を言語化できている状態が  
あるべき姿。

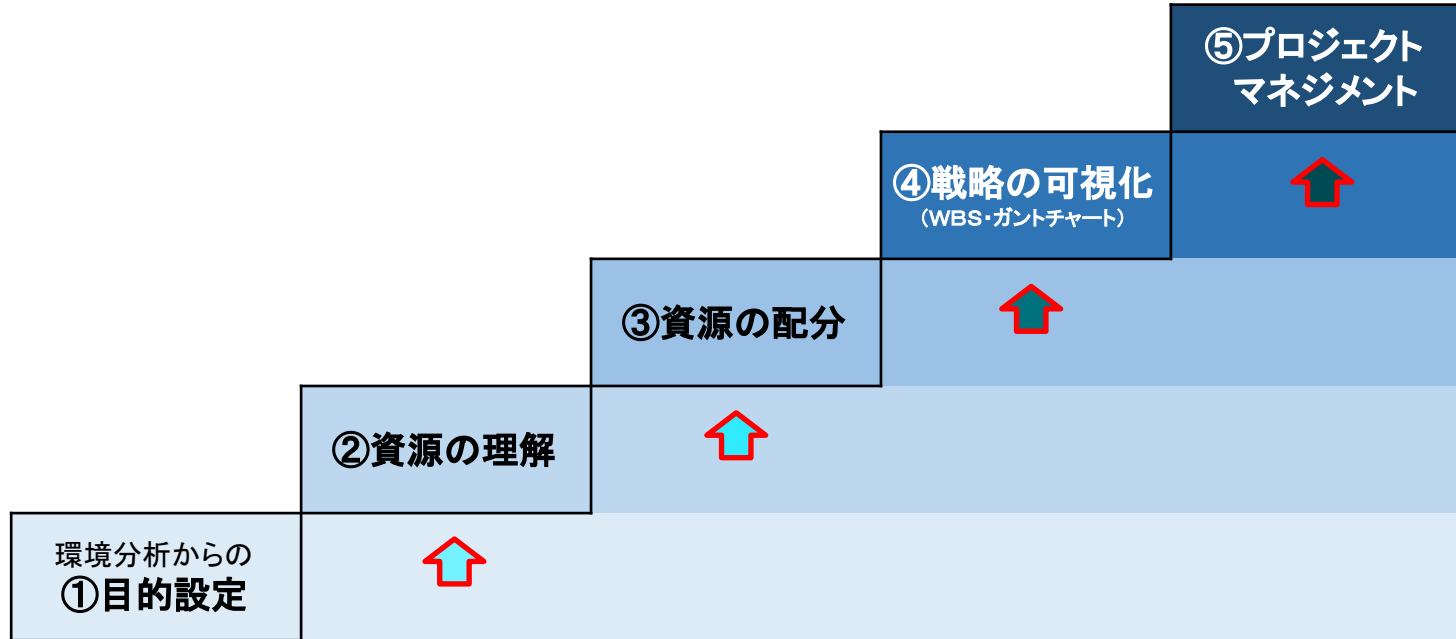
マネジメントにおいて、  
役割が明確(職責や職務内容)になってい  
る姿が重要で、明確になっていないと意識  
は自己目的化し、非効率な働きになる。

チーム・個人の  
目標設定と予実管理



## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

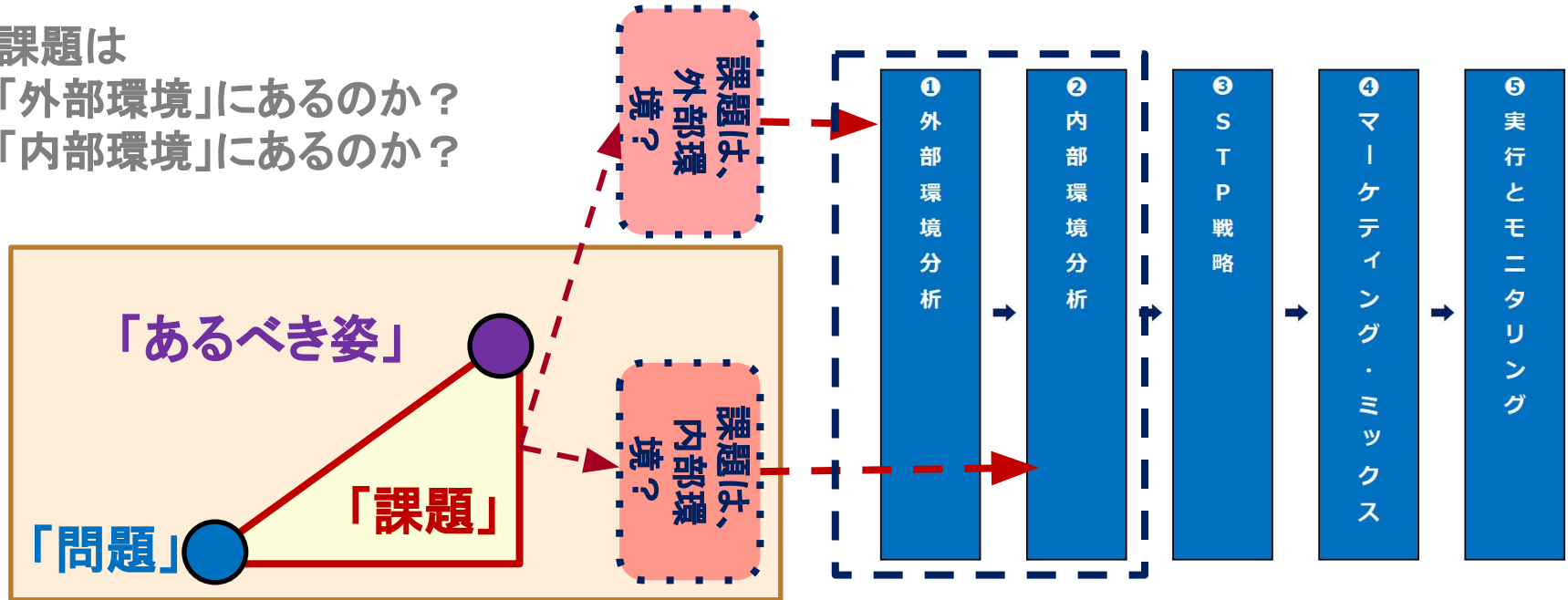


## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ①-1：環境分析からの目的設定の視点

課題は  
「外部環境」にあるのか？  
「内部環境」にあるのか？





## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ①-2：環境分析からの**目的の再確認**と**目標修正**の視点

R3年改定のポイントを読み解く視点：整理された「5つの柱」の理解

#### 1. 感染症や災害への対応力強化

#### 2. 地域包括ケアシステムの推進

#### 3. 自立支援・重度化防止の取組の推進

#### 4. 介護人材の確保・介護現場の革新

#### 5. 制度の安定性・持続可能性の確保



居宅介護支援



訪問介護



訪問看護



通所介護

## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ①-2：環境分析からの目的の再確認と目標修正の視点

改定項目	改定項目の概要	取組みが必要な内容
1: 感染症や災害への対応力強化	①感染症対策の強化	・感染症対策への取組
	②BCP(事業継続計画)の作成、対応	・BCP策定と経営安定化への取組(猶予期間3年)
3: 自立支援・重度化防止の取組の推進	③LIFE情報の収集・活用とPDCAサイクルの推進	・各種加算取得への検討・取組
	・リハビリテーション、機能訓練、口腔、栄養の一体的な取組の推進	・IT環境の整備 ・LIFEへの情報提出の対応
4: 介護人材の確保・介護現場の革新	④人員配置基準における両立支援への配慮	・短時間勤務・休業の、常勤・常勤換算の取り扱いの理解
	⑤ハラスメント対策の強化(事業主への義務付け)	・パワハラ・セクハラの方針等の明確化や相談体制の整備等
	⑥会議や多職種連携におけるICTの活用	・IT環境の整備、ガイドライン等の確認
	⑦利用者への説明・同意等に係る見直し	・電磁的記録による対応へのIT環境の整備、オペレーションの構築
	⑧員数の記載や変更届出の明確化	・運営規程や重要事項説明書の変更届の対応の理解
	⑨記録の保存等に係る見直し	・IT環境の整備、ガイドライン等の確認
	⑩運営規程等の掲示に係る見直し	・事業所の掲示Or閲覧可能なファイル等で備え置く
6: その他	⑪高齢者虐待防止の推進	・委員会の開催、指針の整備、研修の実施、担当者の決定
	⑫地域区分	・地域区分の理解

## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ①-2：環境分析からの目的の再確認と目標修正の視点

改定項目	改定項目の概要	取組みが必要な内容
1: 感染症や災害への対応力強化	①災害への地域と連携した対応の強化 ②通所介護等の事業所規模別の報酬等に関する対応	・地域での防災組織づくり ・事業規模別特例対策
2: 地域包括ケアシステムの推進	③認知症専門ケア加算等の見直し ④認知症に係る取組の情報公表の推進★ ⑤認知症介護基礎研修の受講の義務づけ★ ⑥訪問介護における通院等乗降介助の見直し★ ⑦通所介護における地域等との連携の強化(通所介護のみ) ⑧特例居宅介護サービス費による地域の実情に応じたサービス提供の確保	・認知症加算算定要件の理解 ・情報公表制度での公表 ・認知症ケアに関する専門研修の受講 ・係る事業者の取組状況の公表 ・地域の確認と連携の仕組み化 ・地域の確認
3: 自立支援・重度化防止の取組の推進	⑨リハビリテーション・機能訓練、口腔、栄養の取組の一体的な推進 ⑩リハビリテーション計画書と個別機能訓練計画書の書式の見直し ⑪生活機能向上連携加算の見直し ⑫通所介護における個別機能訓練加算の見直し ⑬通所介護等の入浴介助加算の見直し ⑭通所系サービス等における口腔機能向上の取組の充実 ⑮通所系サービス等における栄養ケア・マネジメントの充実 ⑯ADL維持等加算の見直し	・様式の確認 ・算定要件の把握とその対応
4: 介護人材の確保・介護現場の革新	⑰処遇改善加算の職場環境等要件の見直し ⑱介護職員等特定処遇改善加算の見直し ⑲サービス提供体制強化加算の見直し	・見直しされた職場環境等の把握 ・配分ルール変更点の把握 ・IT環境整備、勤続7年30%
5: 制度の安定性・持続可能性の確保	⑳同一建物減算適用時等の区分支給限度基準額の計算方法の適正化	・同一建物減算適用時の対応 ・算定する加算区分見直し・事業戦略の明確化
6: その他	㉑介護職員処遇改善加算(Ⅳ)及び(Ⅴ)の廃止 ㉒サ高住等における適正なサービス提供の確保★ ㉓通所介護 基本報酬の改定 ㉔新型コロナウイルス感染症に対応するための特例的な評価★	・重要事項説明書の変更・利用者説明



## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ②：組織における活用可能な**資源の理解**

ヒト

- ・ヒトは、**経営資源の中で最も重要なもの**
- ・ヒトがいてカネが動き、ヒトがいてモノがつくれ、ヒトがいて情報が集められる

モノ

- ・**事務所、設備、備品等、社用車、土地等の有形財産**
- ・パソコン(ソフトウェア)、システム、規定など
- ・知識やノウハウもマネしにくい資源

カネ

- ・事務所等の**賃貸料**、社員の**給与**、備品の**購入費用**
- ・新規プロジェクトを立ち上げる際の**運転準備費用**
- ・借入金、株式 等

情報

- ・**顧客情報**、**市場の動向**等の無形財産
- ・著作権や特許、技術、ノウハウ、統計データ等
- ・情報は無形だが、**売却**することも**可能**

時間

- ・**時間はすべての人に平等**に与えられています。
- ・限りある時間で、新サービスを作り出せるかが重要
- ・能力差異がなければ**「早さ」**が結果を左右する！



助成金



## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ②：組織における活用可能な**資源の理解**

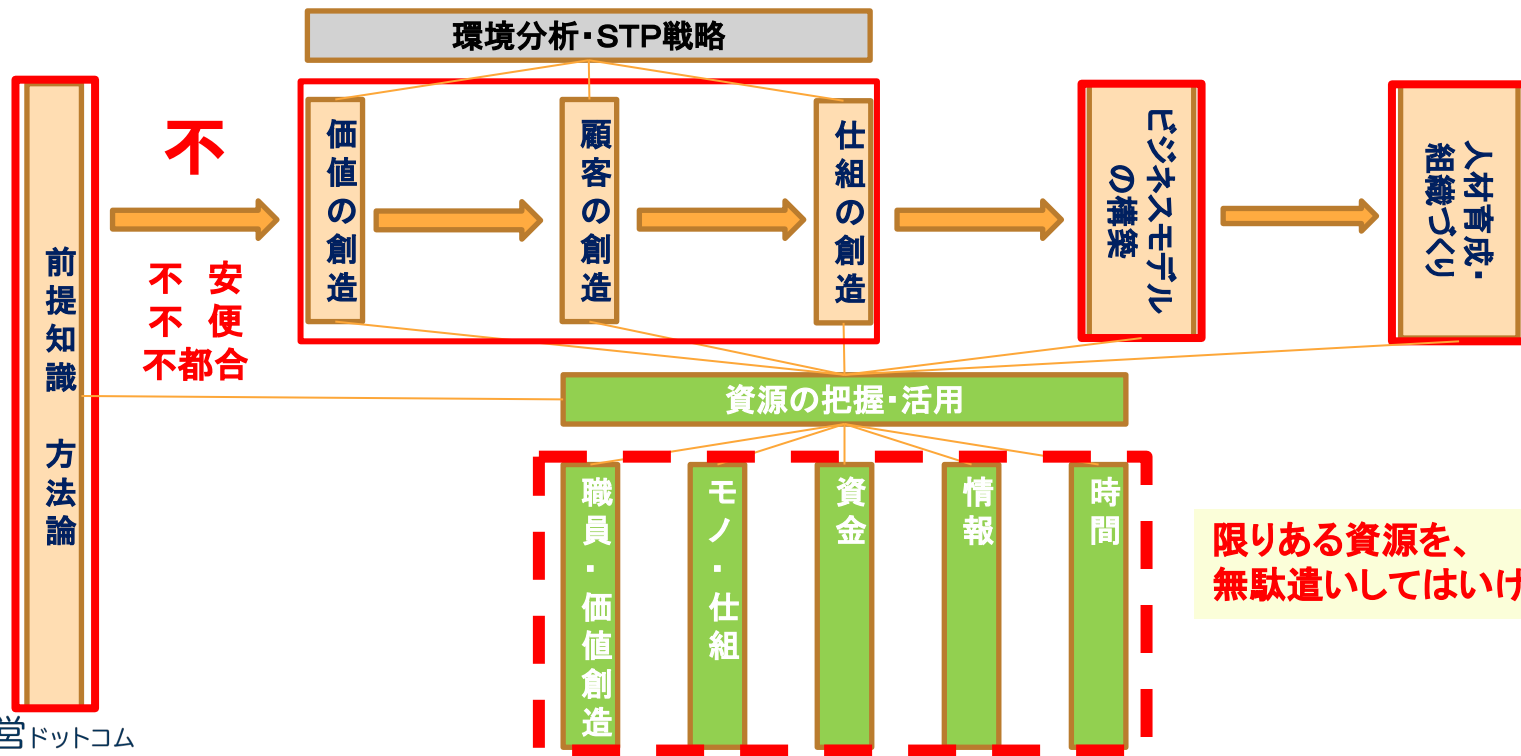
**5大資源は、  
多くの事業所の共通の資源  
優劣の差は  
資源の解釈と運用が違うから**

**同じものを同じ様に見ては  
同じ結果しか生まれない  
他社と違う視点で見ることで  
差別化できる！**

## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ③-1: 資源の配分: 「事業形成のプロセス」と「資源」の活用



## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

ヒト    モノ    カネ    情報    時間

### ③-2: 資源の配分: 戦略・戦術の可視化

- ①商品対策  
: 何を提供するのか
- ②地域対策  
: どこで提供するのか
- ③客層対策  
: 誰に提供するのか
- ④営業対策  
: どうやって新顧客を作るか
- ⑤顧客維持対策  
: 顧客をどうやって維持するか
- ⑥組織対策  
: 業務に対する人員配分、役割分担  
教育・研修の仕組みをどうつくるか
- ⑦資金対策  
: 経費の配分・補助金活用

	差別化	④営業対策の差別化	⑤顧客対応の差別化	⑥組織対策の差別化	⑦資金対策の差別化
①商品（サービス）対策 何を売るか	①	④ ①×④	⑦ ①×⑤	⑩ ①×⑥	⑬ ①×⑦
②地域対策 どこで売るか	②	⑤ ②×④	⑧ ②×⑤	⑪ ②×⑥	⑭ ②×⑦
③客層（業界）対策 誰に売るか ・要介護認定者 ・障害区分認定者 ・医療保険：被保険者	③	⑥ ③×④	⑨ ③×⑤	⑫ ③×⑥	⑮ ③×⑦

## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

### ③-2: 資源の配分: 戦略・戦術の可視化

#### 【あるデイサービスの戦略ビジョン】

目的達成への  
資源活用についてのイメージ



【事業所背景】: 開設1年のデイサービス

: 現状の稼働率が50%

➡半年後には、80%の稼働率 を目指しています

【現状の問題】: #1: 新規顧客が増えない

#### 【問題に紐づく課題】

- ➡1: サービスコンセプトやサービスメニューがあいまい
- ➡2: 営業資料がない、営業活動を行えていない
- ➡3: 利用者が求めている事がかわからない
- ➡4: 職員が介護業務に自信がない・職員が定着しない



## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ③-2: 資源の配分: 戦略・戦術の可視化

【ある事業所の戦略ビジョン】

目的達成への  
資源活用についてのイメージ

課題1:

「サービスコンセプトが曖昧」  
「サービスメニューが曖昧」

課題2:

「営業資料がない」  
「営業活動を行えていない」

課題3:

「利用者が求めている事が  
わからない」

課題4:

「介護業務に自信がない」  
「職員が定着しない」

	差別化	④営業対策の差別化	⑤顧客対応の差別化	⑥組織対策の差別化	⑦資金対策の差別化
①商品（サービス）対策 何を売るか	①	④ ¥	⑦ ①×⑤	⑩ ¥	⑬ ①×⑦
②地域対策 どこで売るか	②	⑤ ②×④	⑧ ②×⑤	⑪ ②×⑥	⑭ ②×⑦
③客層（業界）対策 誰に売るか ・要介護認定者 ・障害区分認定者 ・医療保険：被保険者	③	⑥ ③×④	⑨ ③×⑤	⑫ ③×⑥	⑮ ③×⑦

## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

### ③-2：資源の配分：戦略・戦術の可視化

他産業の事例紹介

良い商品だからと  
言って  
売れるとは限らない！

マーケティングこそ、  
最初の課題！

お客様の声で進化する  
**UNIQLO  
UPDATE**  
ユニクロ アップデート

わたしたちの商品は、お客様の声で進化します。  
みなさまから日々いただく、たくさんのご意見。  
そのひとつひとつを丁寧に検討し、  
商品を更新していくことで、多くのお客様に  
喜んでいただける服をつくりつづけたい。  
UNIQLOは、そう考えています。

### お客様の声を聴いているか？

他産業の例：ユニクロ アップデート

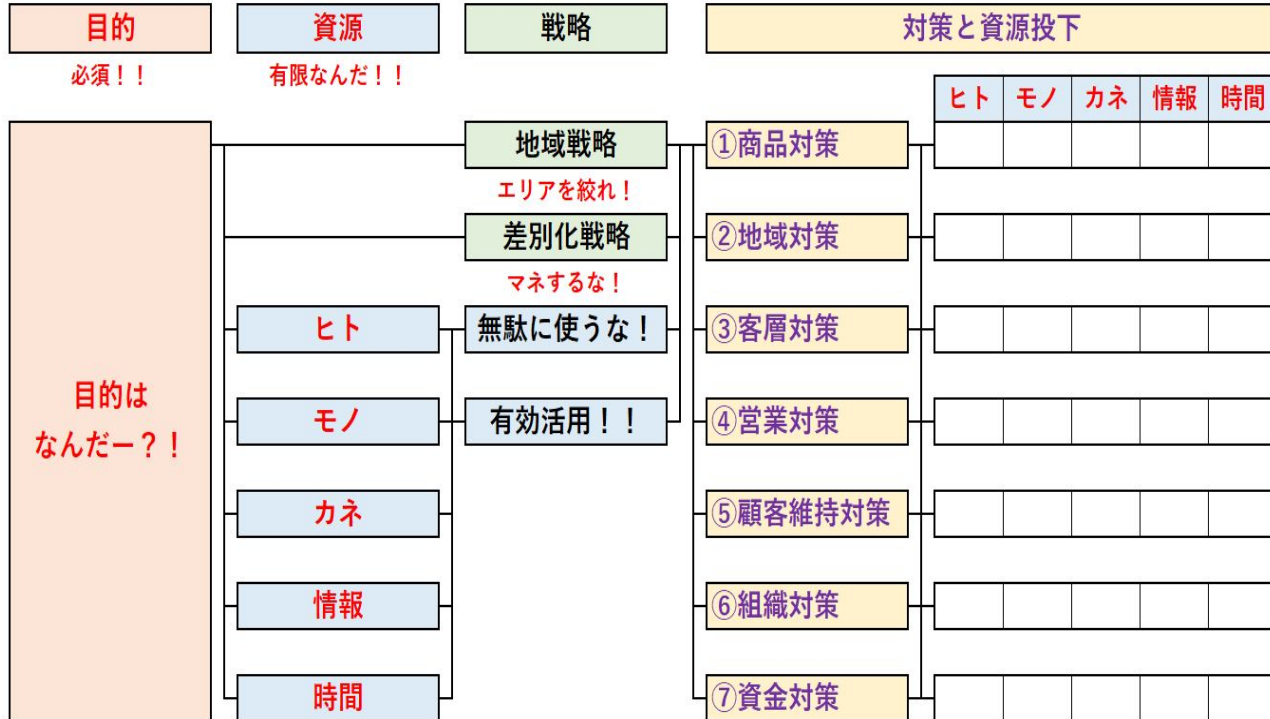


資源投下の例：カネを使って モノ(HPの仕組)を作る

## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ③-2: 資源の配分: 戦略・戦術の可視化

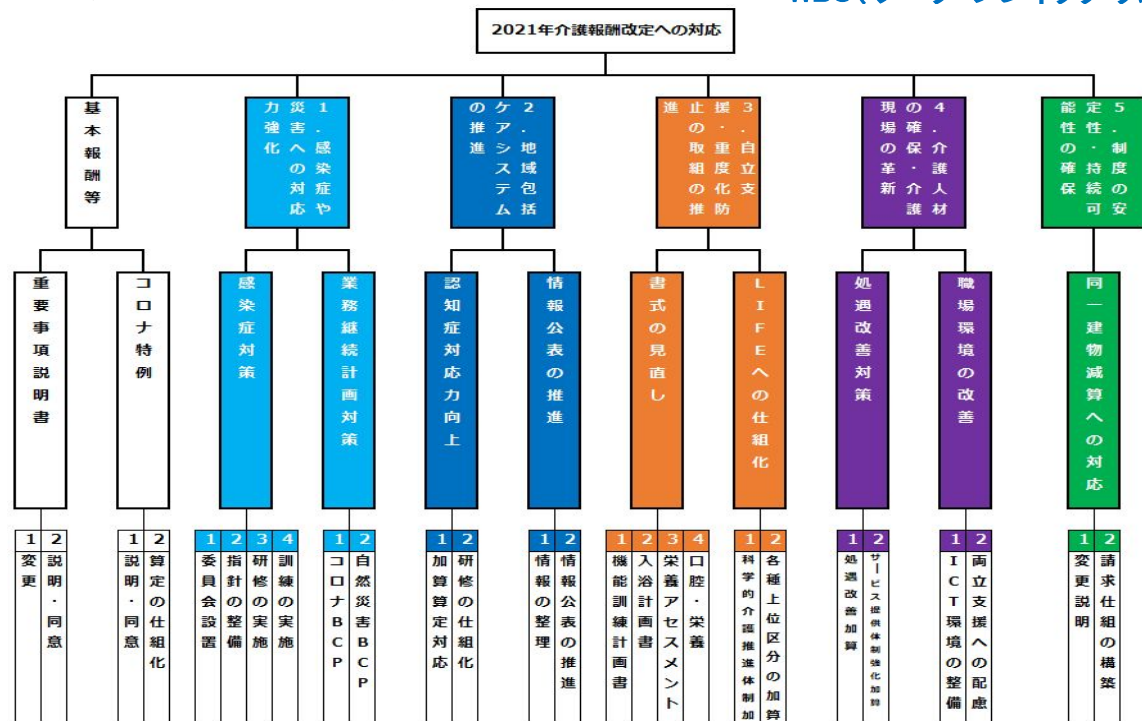


## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ④-1：戦略の可視化：WBSの活用

WBS(ワーク・ブレイクダウン・ストラクチャー)の例



⇨ R3年改定の「5つの柱」

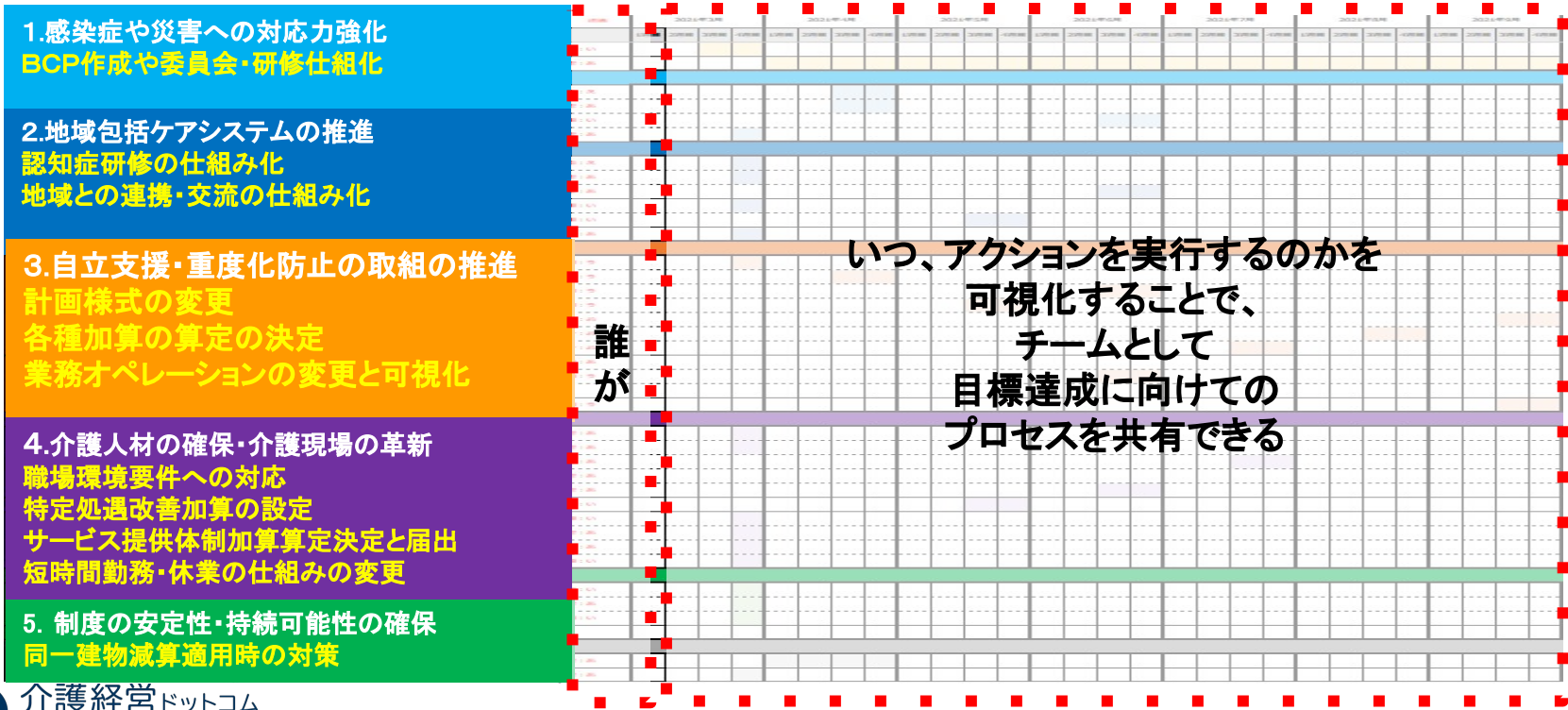
⇨ 今回の「改定項目」

⇨ 具体的なアクション項目  
(担当者レベル)

## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ④-2: 戦略の可視化: ガントチャートの活用



## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ⑤-1:プロジェクトマネジメントの実行

	2022年3月			2022年4月			2022年5月			2022年6月			2022年7月			2022年8月			2022年9月		
1. 感染症や災害への対応力強化 BCP作成や委員会・研修仕組化	計画																				
	実績																				
2. 地域包括ケアシステムの推進 認知症研修の仕組み化 地域との連携・交流の仕組み化	計画																				
	実績																				
3. 自立支援・重度化防止の取組の推進 計画様式の変更 各種加算の算定の決定 業務オペレーションの変更と可視化	計画																				
	実績																				
4. 介護人材の確保・介護現場の革新 職場環境要件への対応 特定処遇改善加算の設定 サービス提供体制加算算定決定と届出 短時間勤務・休業の仕組みの変更	計画																				
	実績																				
5. 制度の安定性・持続可能性の確保 同一建物減算適用時の対策	計画																				
	実績																				



## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ⑤-1:プロジェクトマネジメントの実行

## 個別機能訓練計画書 の変更

- 1:ICD10コード
- 2:ICFコード
- 3:支援コード

【個別機能訓練計画書】（記載例）

作成日: 令和〇年〇月〇日	前回作成日: 令和〇年〇月〇日	初回作成日: 令和〇年〇月〇日	
氏名 Y-S	性別 男	入居 / 退居 ( )	
担当職員: 〇〇	担当職員: 〇〇	担当職員: 〇〇	
担当職員: 〇〇	担当職員: 〇〇	担当職員: 〇〇	
<b>I 利用者の基本情報</b> ※施設形式3-1・施設形式3-2を併記する。			
利用者の希望 ※1: 更迭を希望しない。 ※2: 介護職員への協力をお願いしたい。 ※3: 介護職員への協力をお願いしたい。			
利用者の社会的状況 ※1: 通院やデイサービスの利用。 ※2: 要介護の状態、介護サービスの利用 (月1回程度)。			
健康状態・経過 病名: 脳出血 発症日: 令和〇年〇月〇日 経過: 脳出血による意識障害、右半身麻痺、失語症の発症。 ※1: 24時間看護を必要とし、右半身麻痺、失語症の回復。 ※2: 意識障害、右半身麻痺、失語症の回復。 ※3: 意識障害、右半身麻痺、失語症の回復。			
認定訓練実施上の留意事項 (医師・訓練士の留意事項、連絡先、自覚事項) 注意: 転倒には注意を払うこと。			
<b>II 個別機能訓練の目標・個別機能訓練項目の設定</b>			
短期目標の期間目標 (今後1ヶ月) 目標達成 (達成一部、未達)			
※1: 歩行の歩幅、歩行リズムの向上。 ※2: 失語症改善 (日常生活レベルの発話理解の向上) (活動) ※3: 歩行補助具の着用と歩行リズムの向上に成功する。 ※4: 歩行補助具の着用と歩行リズムの向上に成功する。			
長期目標の期間目標 (今後3ヶ月) 目標達成 (達成一部、未達)			
※1: コミュニケーション能力の向上。 ※2: 失語症改善 (日常生活レベルの発話理解の向上) (活動) ※3: 歩行補助具の着用と歩行リズムの向上に成功する。 ※4: 歩行補助具の着用と歩行リズムの向上に成功する。			
<b>III 個別機能訓練項目</b>			
① レッドコードでの下肢と体幹の筋力増強訓練 (コミュニケーションによる傾斜リズムの転換、歩行能力向上のための)	高血圧に留意	週3回 20分	個別機能訓練
② 歩行歩行訓練 (日常生活レベルの外出を安心して行うことができるようになるための)	高血圧と転倒に留意	週3回 20分	個別機能訓練
③ 傾斜歩行訓練 (傾斜歩行訓練、コミュニケーション能力向上のための)	傾斜で行う	週3回 20分	個別機能訓練
④ コミュニケーション訓練 (コミュニケーション能力向上のための)	新しい場面を想定した実践的な会話の練習	週3回 20分	個別機能訓練
留意事項: 歩行補助具の着用と歩行リズムの向上に成功する。		プログラム立案者: 〇〇	
利用者の本人・家族等がサービス利用開始以降に実施すること ※1: 歩行補助具の着用と歩行リズムの向上に成功する。		特記事項	
個別機能訓練の実施状況を把握する。個別機能訓練の目標の見直しや訓練内容の変更を行った場合は、個別機能訓練計画書で再作成又は更新を行い、実施状況を把握する。		個別機能訓練実施後における課題とその要因 外出機会が減少している。歩行補助具の着用と歩行リズムの向上に成功する。	
住所: 〇〇〇〇 電話番号: 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇		施設名: 〇〇〇〇	

#### ★個別機能訓練の目標の設定

#### 機能訓練の短期目標(今後1ヶ月)

- (機能):
- (活動):
- (参加):

#### 機能訓練の長期目標(今後3ヶ月)

- (機能):
- (活動):
- (参加):

#### ★個別機能訓練の項目の設定

#### 機能訓練の短期目標(今後1ヶ月)

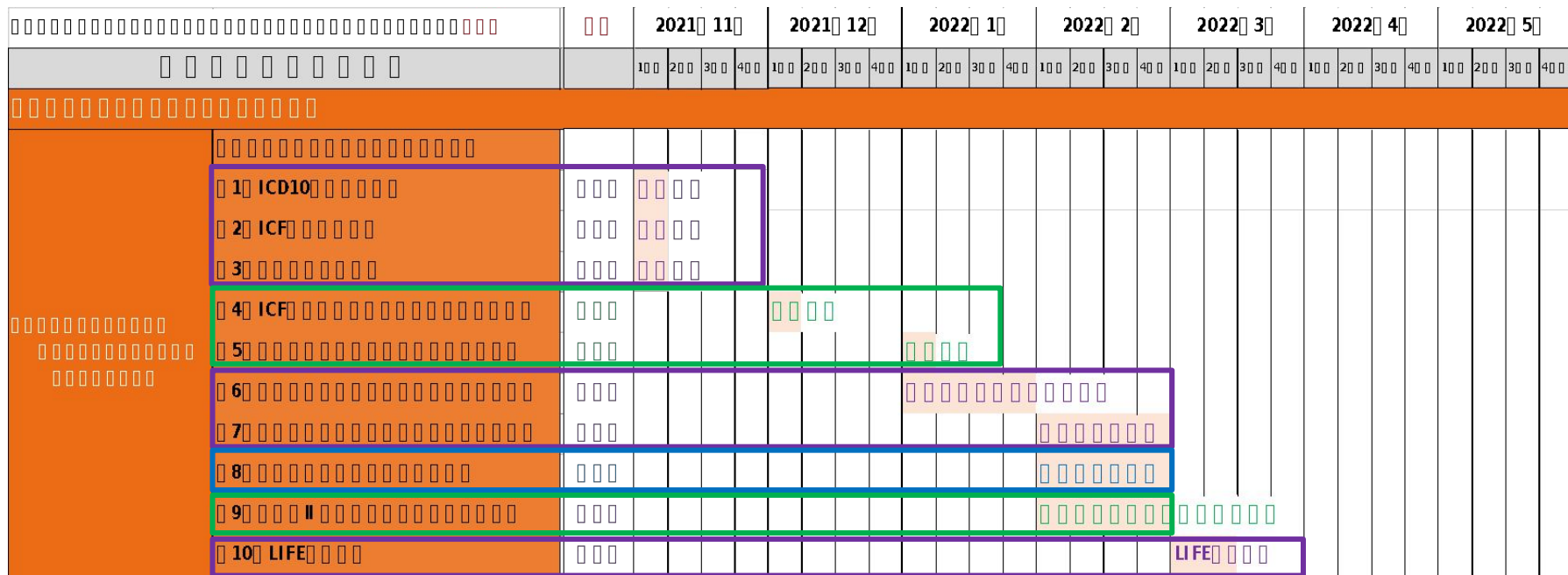
プログラム内容(何を目的に(～のために)～する)

- 留意点
- 頻度
- 時間
- 主な実施者

## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ⑤-1:プロジェクトマネジメントの実行



「対応すべき改定項目」と「ビジョン」を明確にする！



## 5章：実行とモニタリング編

### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ⑤-2: プロジェクトマネジメントの実行(管理)とモニタリング(評価)のポイント

実行(管理)・モニタリング(評価)のプロセスは、

「予定」に対して「実行」し、

「実行」に対しての「結果」を「評価」し、

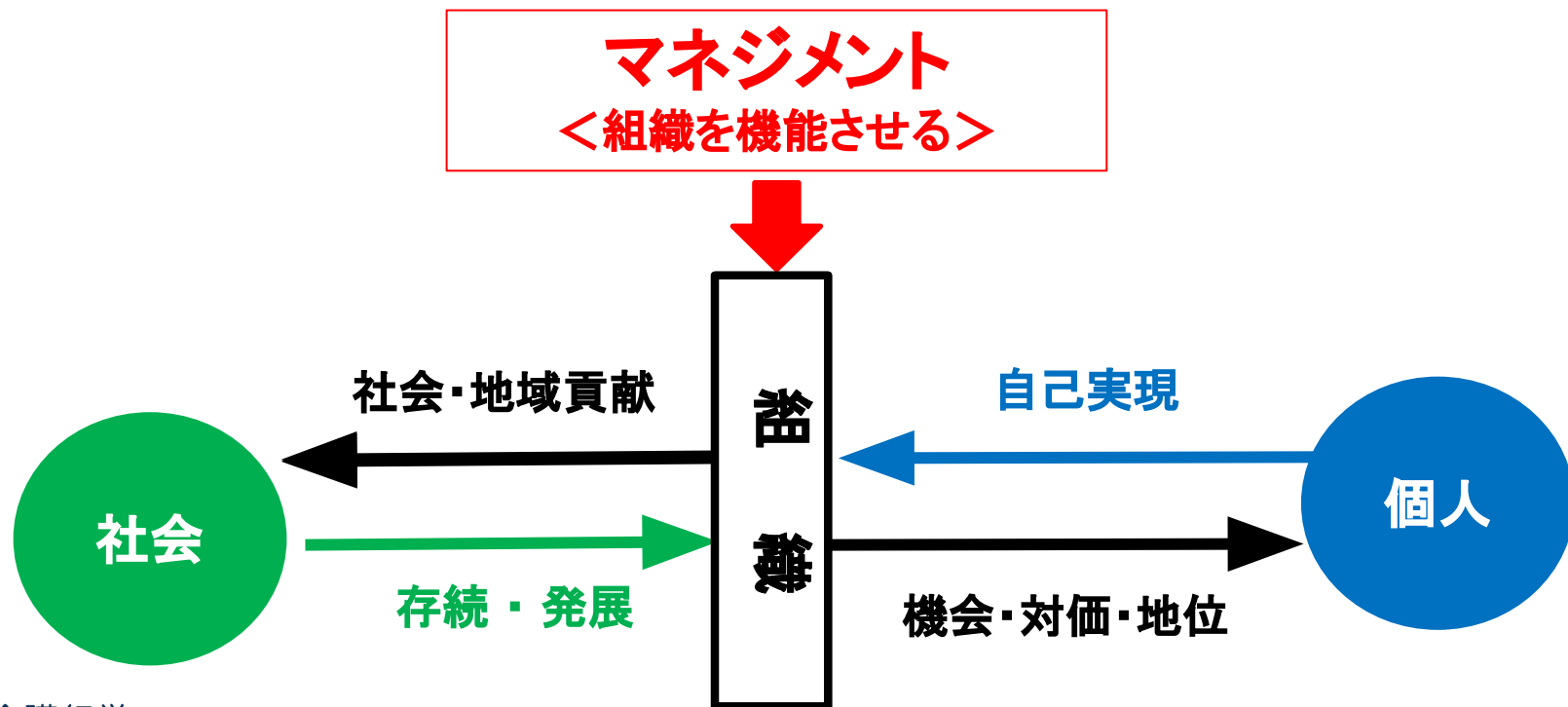
次につなげていくためのプロセスと考えられます。

事業の成功へは、  
地道ですが、この「**予実管理**」を徹底することが重要な視点です。

## 5章：実行とモニタリング編

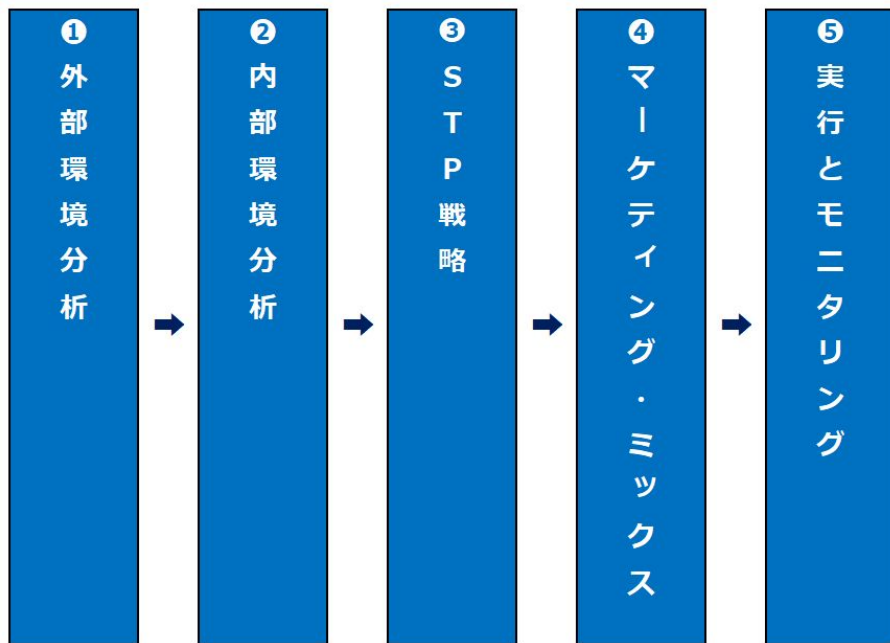
### 4：プロジェクトマネジメントの視点

#### ⑤-2: プロジェクトマネジメントの実行(管理)とモニタリング(評価)のポイント



## 5章：実行とモニタリング編

おわりに



### 【研修の構成内容】

1章: 外部環境分析

2章: 内部環境分析

3章: STP戦略

4章: マーケティングミックス

5章: 実行とモニタリング

ご視聴ありがとうございました