

2017年 2月度 公開セミナースケジュール

開催日時	セミナータイトル	概要	講師	受講料(税込)/会場	申込
2月8日(水) 13:00~17:00	“自己流の脱却”、“あがり克服”に役立つ基本テクニックを演習で学ぶ! 型で学ぶ「プレゼンテーション」	セミナーでは、演習を行いながら、「プレゼンテーションは難しい」と実感していただける内容です。1人の顧客を相手にする営業担当者から、50人へ説明する企画担当者まで、場面を問わず「あがり」を克服するためのスキル習得にお役立ていただけます。	車塚 元章	39,960円 セミナールーム	
2月8日(水) 13:30~17:30	商品開発「切り口」の見つけ方 固定概念から抜け出す商品開発の進め方	ワークショップを用いて商品開発の方針となる「切り口」を見つける方法を解説します。ユーザー調査、企画会議、さまざまなフレームワークを用いるもののなかなか切り口を見つけれないという方、これまでのやり方にマンネリや限界を感じている方、新しい発想を求めている方などに、是非ご参加いただきたい内容のセミナーです。	安斎 勇樹	41,000円 セミナールーム	
2月9日(木) 13:00~17:00	コト消費時代にモノを売るための売場提案 VMD4時間集中講座 ビジュアルマーチャンダイジングセミナー	セミナーでは、今VMDが求められている背景やVMD戦略の基本的な考え方をお伝えした上で、最先端の事例を交えながら、成果に繋がる売場づくりの考え方を解説いたします。店舗や売場を企画する立場の方、マネジメントする立場の方、サポートする立場の方など、売場改善に課題を感じられている方にとってヒント満載のセミナーです。	深澤 智浩	39,960円 セミナールーム	
2月14日(火) 13:00~17:00	ブランド ポジショニング再構築の戦略と分析技術	マーケティングやブランドマネジメントでのポジショニングの重要性は、あらためて強調する必要のないほど常識化されています。しかし、現代の流動的な競争環境では、現状を常に正確に把握しながら絶えず塗り替え続けなければならないという、難しい状況に直面します。こうした市場で商品やブランドの持続的な維持・成長を担うプロダクト/ブランドマネジャーのために、戦略論と技術を実務者が必要とするバランスに再構築して解説します。	豊田 裕貴	39,960円 セミナールーム	
2月16日(木) 13:00~17:00	ホリスティック・マーケティング研究会2016	「多様化する接点」「多様化する情報」この変化をとらえ、接点に対するあり方を変えることが、これからのビジネス&ブランドを伸ばす鍵といえます。多様な情報があるマーケットで、短期的に売上をつくるには、全ての接点をコーディネートすることが欠かせません。短期的に一つのメッセージを伝えるためには各タッチポイントが一貫し、かつ効果的な連携作用を生み出す必要があります。セミナーではタッチポイントの「役割」「貢献」「競合比較」を最新の事例で徹底検証します。	高田 誠 片寄 航 山本 崇了	50,000円 セミナールーム	
2月17日(金) 9:30~16:30	顧客を創造する・価値を創造する ブランド育成 提案営業塾 2017 —第1期— 【消費財メーカー・卸様向け】実務家による営業力強化プログラム	カテゴリーの活性化・ブランド育成プランを顧客視点から考え構築する、実践型学習の場をご提供いたします。本講座は消費財メーカー・卸様による、データを活用した「ブランド育成型営業」の定着を目指しております。小売業のパネルデータ(ID-POSデータ)を活用し、提案シナリオを作成。実際に小売業(サンキュードラッグ様)へ提案し、フィードバックを受けることで一連のプロセスを体得していただくことが可能です。	平野 健二 奥島 晶子 谷 雅之	500,000円 セミナールーム	
2月17日(金) 13:30~17:30	消費マインドとオムニチャネル行動 スマホを手にした消費者は、どのような購買行動をするのか	当セミナーでは、テクノロジーの進展と相まって変化する顧客の消費行動、これを刺激するテクノロジー活用方向性、その未来像などを事例を交えて紹介します。スマホを手にしたユーザーが実態として何をしているのか? ECとリアルとの関係性は? など、消費行動の視点から2017年の指針を導き出します。	樋口 進	41,000円 セミナールーム	
2月20日(月) 10:30~17:30	開発を加速させるための社内外関係者の協力の 引き出し方、行動の促し方 技術・開発担当者向け! 「巻き込み力」強化	近年、製品・技術開発担当者においても「いかに売れるか」を求められてきています。では、開発現場だけで「売れる製品」が作れるか、という難しいのではないのでしょうか。例えば社内外からの意見や協力を取り付け、開発するというプロセスが必要となります。技術・開発担当者が周りを説得していくためのコツや手法をワークで実践しながら体得できるセミナーです。	新名 史典	48,600円 セミナールーム	
2月21日(火) 13:30~17:30	POSデータからは見えないニーズ創出法 ショッパーインサイトの気づき方・見つけ方・活かし方	今、求められているのは、目の前にある“事実”を起点に、ショッパーが求めている“コト”を洞察し、新しいアイデアで売場や売り方を生み出すことではないでしょうか? しかし、このような枠組みは誰も教えてくれないため、そう簡単にはできるはずもありません。本セミナーでは、“観察”を起点としたショッパーインサイト導出のための手順や考え方を習得していただくことができます。	越野 孝史	39,960円 セミナールーム	
2月23日(木) 13:00~17:00	成功事例から学ぶ ドラッグストアの売れる販促ツール&POP ●企画制作ノウハウと効果的な売場展開方法●	店頭での販促ツールやPOPを企画されている方を対象に、店頭での設置率と売上を高めるための企画~制作のノウハウを凝縮してお伝えいたします。チェーンストアにてPOP制作の実務経験を持ち、現在はPOPデザイナーとしても活躍する講師をお招きし、制作されてきた3000枚を超える経験と店頭観察に基づいて、企画・デザイン・コミュニケーション等押さえておきたいポイントを解説いたします。	那須野雄一郎	41,000円 セミナールーム	
2月23日(木) 13:30~17:30	情報過多の時代に買い手の「心」を掴む! 購買行動のマーケティング心理学 ~商品企画、販売促進、広告、ブランド戦略に 役立つ心理学・社会学の理論と実用~	この講座では、この約百年余りの間に時を同じくして発達してきたこの二つの学問の視点で、その交点である「消費者心理、購買心理」の分野について、近年のネット社会におけるマーケティングの課題と、その対応策につながる部分を中心に、理論に基づきながら事例を交えて解説致します。	渡辺 久哲	39,960円 セミナールーム	
2月24日(金) 10:30~17:30	自社商品の販売構成比を高める 販売代理店に対する「4つの活動」再点検	経営者とのコミュニケーション/商品勉強会/顧客への営業同行/販売代理店の営業会議と4つの活動を再点検し、自社商品の販売構成比を高めるため学んでいただけるセミナー内容となっていますので是非ご参加下さい。	清水 徹	48,600円 セミナールーム	

※セミナールームと記載されている会場は、マーケティング研究協会セミナールーム（東京・飯田橋）での開催となります。

備考欄：ご参加者とご担当（郵送先）が異なる場合や、複数名様参加時（部署、ご氏名を明記）などもこちらにご記入ください。

お申込みされるセミナー() にチェックをしてください。

お申込みは **FAX** で! **03-5227-5712**

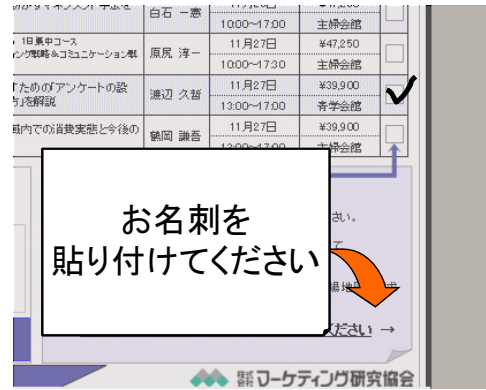
← **本スペースに受講される方の名刺をお貼りください** →

本紙裏、キャンセル規定等が記載されております「セミナーお申込みに際して」を必ずご確認くださいの上、お申込みください。

● **セミナーお申込みに際して (必ずご確認ください)**

■ **お申込み方法**

- ・セミナー内容、日時をご確認の上、1ページ目「セミナー申込書」にて、お申込みされるセミナーの にチェックをしてください。
※講演プログラム詳細は弊社サイトにてご確認ください。
- ・受講者様のお名刺を申込書、右下のスペースにお貼りください。
(名刺にて頂いた情報を元に受講証等を郵送させていただきます。)



■ **お申込みから受講まで**

- ・「お申込書」をマーケティング研究協会まで、FAXにて送信ください。(03-5227-5712) 折返し、当社より、受講証、会場地図、請求書(振込先記載)を郵送にて、お送りいたします。
- ・受講料は原則、開催前日までにお振込みいただくか、当日お支払いください。
※ご都合により開催後お振込みを希望される場合は、マーケティング研究協会(電話03-5227-5711)まで御連絡ください。
- ・当日は、受講証とお名刺をご持参の上、会場受付にお越しください。
- ・万が一、受講証等がセミナーの前々日までにお手元に届かなかった場合は、お手数ですが、確認のお電話をお願い致します。

■ **キャンセルについて**

お申込み後、ご都合が悪く参加取り消しをされる場合は、開催前日(土日祝除く)の正午までに御連絡ください。それ以降の取り消しにつきましては、テキスト送付の上、参加料は全額ご負担いただきます。

■ **個人情報について**

申込書に記載された内容はセミナーの受講手続き・DM発送などに利用いたします。マーケティング研究協会ホームページ「個人情報の取り扱いについて」をご確認、同意の上お申込みください。
<http://www.marken.co.jp/privacyuse.shtml>

■ **お問い合わせ先 :**

株式会社マーケティング研究協会 セミナー事務局(営業時間9:00-17:30土日祝除く) Tel 03-5227-5711

■ **公開セミナーでの講義内容を、企業研修として実施することも可能です。**

貴社の抱える課題、問題点に、より即した内容へ講義内容をカスタマイズいたします。
また、リサーチ、研修、コンサルティングなど多岐に渡る解決策をご用意し、ビジネス成功へのご支援をしております。
お気軽にお問い合わせください。

■ **各種 企業研修 の一例です。**



弊社セミナールームにて開催されるセミナーは終了後、ご参加者の皆様、講師との情報交換、懇親の場を30分程度設けております。
是非ご参加ください。(参加、途中退出は自由です。)

ご参加の方はお名刺を多めにご持参くださいませ。

主催:  **株式会社マーケティング研究協会**

〒162-0814 東京都新宿区新小川町6-29
アクロポリス東京9階

Tel 03-5227-5711 Fax 03-5227-5712

<http://www.marken.co.jp/>