

# 2017年3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	申込
3月3日(金) 13:00-17:00	<b>2017消費トレンドセミナー</b> 消費者の最新ライフスタイル・新たな価値観から小売流通の時流を掴む!	最新事例とともに、3つの切り口で解説します。・衣食住全般を含む重要キーワードとその対応事例・ファッションから発信されたトレンドがライフスタイル全体にどのように伝播されるのか。注目されるトレンド・流通経路の変化がもたらす脅威と機会、そしてその対応事例更に自社の戦略立案に活かせるトレンドの掘り出し方を習得します。	山中 健	
3月7日(火) 10:30-17:30	あなたのこの場で担当分野のマーケティング戦略を作り直す、見直します <b>マーケティング戦略立案トレーニング</b> 1日集中コース	セミナーでは講義だけでなく、実際の皆様の会社のマーケティング戦略を、提供させていただいた本質的な戦略策定を俯瞰的に考えるフレームワークで作成させていただきます。そこから新たな戦略のヒント、これまでの戦略の見直し、気付かなかった着眼点が必要見つかるはずです。	佐藤 義典	
3月7日(火) 13:00-17:00	BtoB製造業がアジアで成功するための処方箋 <b>「市場参入・深耕戦略と販路構築の具体策」</b>	「海外で売る」ためには製品が重要なことはもとより、それ以上に販路をいかに築くかが重要となってきています。本セミナーでは、日本の製造業の海外販路構築支援を長年おこなってきた講師の知見から、アジア市場開拓・深耕の具体策を解説いたします。	森辺 一樹	
3月8日(水) 10:00-17:00	<b>トヨタ流 品質トラブルの未然防止「DRBFM」</b> -自動車部品を使いDRBFMを演習しながら理解-	「DRBFM」を一言でいえば、不具合の未然防止の切り札であり、議論が可能なFMEAです。電子機器や機械品などの生産材メーカーの開発・設計・品質保証・製造部門の技術者といった方を対象に、「DRBFM」の実践力を身に付けることを狙っています。	皆川 一二	
3月8日(水) 13:30-17:30	<b>考える店舗の作り方</b> 売上＝顧客満足×従業員満足を実現させる仕組み	「どのようにリアル店舗の販売力を高めていくべきなのか?」をテーマに、店舗のマーケティング戦略について事例を交えて解説いたします。また、売上や顧客づくり、顧客満足(CS)を高めるだけでなく、店舗をやる気させ従業員満足(ES)を高めるマネジメントの秘訣についてもご紹介いたします。	齋藤 孝太	
3月9日(木) 13:00-17:00	<b>最新自動車技術徹底研究セミナー</b> -いま注目のエコカー・自動運転が半日でわかる-	自動車関係のシステムや製品の戦略や設計、製造の仕事に携わっている方々を対象に、業界の急激な環境変化や技術革新動向を解説します。排ガス対策、燃費低減技術、エンジンの高熱効率化技術、今後のエコカー技術、自動運転技術、コネクテッドカーの最新動向などについて、分野に精通していない方でも分かりやすく網羅的に把握できる内容となっています。	加藤 克司	
3月10日(金) 13:30-17:30	食品/日用品消費財メーカー向け <b>先進グローバル消費財メーカーに学ぶ</b> アジア新興国における戦略的チャネル構築の方法	アジアで売するために最も重要なことは『チャネル戦略』にあります。海外顧客の開拓法と販路構築の手法にフォーカスし、徹底解説致します。既に進出している消費財メーカーから、これから進出する消費財メーカーまで、幅広い層にお役に立つプログラムとなっております。	森辺 一樹	
3月14日(火) 10:00-17:00	企画書、提案書、依頼文、案内資料、報告書、メール等文書で伝える!! 効果的な伝達、表現の技術 <b>説明なしで伝わる資料・文書の作り方セミナー</b>	この講座では、社内外に対する企画書、提案書、依頼文、案内資料、報告書、メールなど、「相手に読んでもらう」ことで、その内容を、確実に伝えるための資料、文書、メール作成のテクニックを理論や事例、ショート演習を交えながら楽しく学びます。	松田 洋祐	
3月14日(火) 10:30-17:30	聴き手の関心をつかみ合意形成・意思決定・行動を促す! <b>技術・開発担当者向け!「説明力」強化セミナー</b>	聴き手の関心をつかみ、ストーリーの構築方法を身につけ、短時間で効果的に伝えるためのスキルを技術開発や製品開発の事例を活用しながら学べる実践的な講座です。 ■技術・開発担当者向けセミナー2本同時申込みでご優待2/20(月)開催「技術・開発担当者向け!「巻き込み力」強化セミナー」	新名 史典	
3月15日(水) 13:00-17:00	不確実な時代のブランド強化方法 <b>ブランド構築ロードマップ作成</b>	定外なことが多発している今日、そんな不確実な時代はどいパターンのアイデアでブランドや消費者の生活を提案して、新たな顧客を創造することが望まれます。このセミナーは不確実な時代にどうやって強いブランドのロードマップを築きあげることができるかをテーマにし、実践的に活用できることを意識した内容です。	小島 正好	
3月16日(木) 10:00-17:00	すぐに使える最新手法満載 <b>EXCELでここまでできる「売上予測とデータ分析術」</b> 予測精度を高め、根拠に基づいた計画策定のポイントを徹底解説	高額な解析ソフトを使用することなく、Excelでできる実践的な各種シミュレーション手法(売上予測、価格戦略など)が体得できます。 【すぐに使える CD-ROMを進呈!】	吉田 充	
3月16日(木) 13:30-17:30	～惣菜 攻め・拡大のために知らなくてはならないこと～ <b>中食・惣菜 徹底研究セミナー</b>	ロック・フィールドの元常務であり、現在メーカーにコンサルティングを行っている講師が内容を解説いたします!!・小売惣菜を取り巻く環境・ターゲット(デパ地下やSM、GM S、CV S)の中食への取り組み、品揃えの方針、抱える課題サプライヤーに期待していること・ターゲットへの提案方法	尾崎 一郎	
3月16日(木) 13:00-17:00	2020年に向けた店づくり・売場づくりとは? <b>これからの時代のリアル店舗戦略</b>	お客様に好まれ、差別化された店づくりを行っていくためにはどのような考え方を持たなければならないのか? また、店づくりと同時に重要な要素であるMDや販促ツールはどのように改善していくべきなのか? 現状を踏まえ、将来に向けてのヒント、アイデアを提供するセミナーとします。	大高 啓二 徳永 一哉	
3月17日(金) 9:30-17:00	<b>北関東・甲信越市場のエリアマーケティング戦略</b> -各県の地域特性と戦略理論に基づく市場攻略のポイント-	国内で数少ない発展市場である北関東3県と、それらと密接なつながりを持つ甲信越3県の市場攻略について、各地の地域特性とエリアマーケティングの戦略理論に基づき、県別の攻め手順や営業戦略を具体例を交えてわかりやすく解説します。	矢野 新一	
3月23日(木) 10:00-17:00	日々の活動を見える化し、自部門の業績を最大化させる <b>KPIの設定と戦略仮説の検証法</b> 設定から有効な「はかり方」、部門、個人への落とし込みまで	どのように業務を定量化し、評価をしていくべきなのか分からない。具体的に部下を指導・支援することで業績を向上させていきたいが、明確な方法が分からない。このようなお悩みに対し、まずはKPIの設定の考え方から、現場、個人への設定、落とし込み方法まで詳しく解説いたします。	松浦 剛志	
3月24日(金) 10:00-17:00	<b>商談相手の「心」を動かす!顧客コーチング</b> 顧客開拓や継続顧客商談で相手をリードする心理学的アプローチ	商談相手の「潜在ニーズ」を質問で引き出し、顧客の抱える課題とその解決策を顧客自身に気付かせる「顧客コーチング」の手法について、講師の実体験を基に事例を交えながらわかりやすく解説します。	岩城 徹也	
3月24日(金) 13:30-17:30	例年大好評!2017年の食のトレンドをつかむ!! <b>食のトレンドから読み解く新発想セミナー</b> 商品開発、メニュー提案、販売促進企画、戦略戦術作りを生かす	食市場の今のトレンドを知りたいまたはトレンドを掴むコツを知りたい、食トレンドにあったメニュー開発やアイデアとなるヒントを得たい、生活者視点(主婦目線)での調理に対するニーズ・キーワードを把握しておきたい、CV Sやスーパーの惣菜メニューの食・中食チェーンが展開しているメニューから販促提案に活かせる要素を学びたい、このような観点から有益な情報やノウハウ、メニューや売場の企画開発につなげられる内容を解説。	山下 智子	
3月28日(火) 9:30-13:00	元SONYのニュービジネス開発担当マネージャーが語る! <b>新規事業開発・推進のポイント</b> -アイデアを如何に「見える化」し、事業化に結びつけるか?-	講座では、ソニー側で数多くの新規事業の立ち上げに携わった講師が、実務で培った「アイデアの探索」から「事業計画書の作成」、「周囲の巻き込み」、「事業立ち上げ」に至るまでの各プロセスでのポイントを実例や体験を交えながら解説します。 ■同日開催「新規事業を生み出す仕組みづくりと運用」をお申し込み頂くと、ご優待料金が適応されます。	古森 創	
3月28日(火) 14:00-17:30	<b>新規事業を生み出す仕組みづくりと運用</b> -スムーズに立ち上げ、事業化するための制度、体制、環境づくり-	新規事業開発の必要性・重要性は謳われているものの、現場は既存事業が主流であり、新規事業への支援は不十分であることが多いものです。この講座では、新規事業の創出を推進するうえで「組織」「制度」、「情報」等のインフラ整備や支援体制について、数多くの新規事業の立ち上げに携わった講師が、その実務で作り上げたノウハウを基に実例を交えて解説します。	古森 創	

※セミナー会場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会場(東京・飯田橋)での開催となります。

**備考欄** : ご参加者ご担当(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の  チェックをしてください。

← **本スペースに受講される方の名刺をお貼りください** →

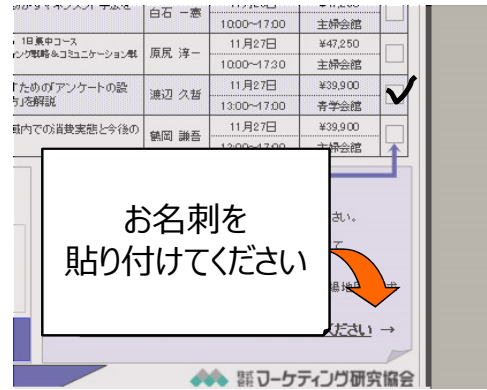
お申込みは **FAX** で! **03-5227-5712**

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  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。)



白石 一憲	10:00~17:00	主婦会館	<input type="checkbox"/>
1日真中コース 心の時代&コミュニケーション概	原尻 淳一	11月27日	¥47,250
		10:00~17:30	主婦会館
「ためのアンケートの設 計を解説	渡辺 久基	11月27日	¥39,900
		13:00~17:00	青年会館
市内での消費実態と今後の	鶴岡 謙吾	11月27日	¥39,900
		13:00~17:00	主婦会館

### ■ 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/>