

2017年6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
6月6日(火) 10:30~17:30	あなたは「エビデンス」と「アクション」が見える仮説を持っていますか？ データ根拠のあるマーケティング仮説の立て方	データが増えても仮説の質が高まらないのはなぜか？「思いつき」と何が違うのか？個人差が出やすいこの分野で、明解で実践的な思考のプロセスを伝授します！	蛭川 速	48,600円 セミナールーム	
6月6日(火) 13:00~17:00	家電量販への営業強化 ～現場の求めるサポートと競合メーカーとの差別化～	サプライヤーとしてどのような営業活動を行っていくべきなのか？店舗に対するサポートはどうしたらよいのか？競合メーカーと差別化するためにはどうすべきなのか？家電量販業界での長い実務経験を持ち、コンサルティングとしても複数の家電量販企業やメーカーを指導する堀田泰希講師をお招きし、メーカーの営業強化に向けた示唆を講演いただきます。	堀田 泰希	39,960円 セミナールーム	
6月8日(木) 13:00~17:00	VMDの企画・提案 ～魅せて売る！お客様視点の売場づくり～	セミナーでは、最低限押さえておきたいVMDの基礎知識を学んだ上で、「エンド」での売場企画をテーマとしたワークショップを実施いたします。	橋本 祐二	39,960円 セミナールーム	
6月9日(金) 9:30~17:30	新任メーカー合同研修2017 ～社内研修にはない他社(者)からの刺激、自社(自分)の発見～	ご参加のメリット ・グループディスカッションを各社混合のチーム編成にすることで、自社の課題発表とそれに対する他社からのコメントが共有できます。 ・研修後の懇親会によって他社(者)との情報交換のパイプを作ることができます。1名からでもご参加いただけます。	伊藤 隆裕	80,000円 (3名様) セミナールーム	
6月9日(金) 13:30~17:30	相手の興味・関心を惹く！ 90秒で要点を簡潔に伝える技術 ～TVの取材レポートで磨いた！ 短時間で相手に全体像をイメージさせる伝え方～	仕事の効率性が求められる中、短い時間で内容を伝える事が求められています。どんなに良い情報や、重要なことでも、短く簡潔に伝えるためには相手に聴いてもらえないばかりか、自分の評価を下げることもありません。この講座では、講師がテレビ報道の現場で磨いた「簡潔に伝える、興味・関心をつかむ」ための理論とテクニックを、事例やショート演習を交えながら実践的に学びます。	阿隅 和美	39,960円 セミナールーム	
6月12日(月) 13:30~17:30	売れる売場づくりとは？「消費者」と「売場」の接点を強化する！ インストアマーチャンダイジング	消費者を基点としたインストアマーチャンダイジングの考え方は、売場を見る力を高め、販促企画・売上分析・品揃え・棚割などを考える上でのベースの考え方として機能し、オムニチャネル時代の売場活性化方法として、いま改めて注目を集めています。本セミナーでは、実践事例、店舗事例を交えながら、「消費者」と「売場」を結びつける考え方を体系的に整理し、基本から応用まで解説いたします。	渡邊 隆之	41,000円 セミナールーム	
6月13日(火) 9:30~17:30	インド市場攻略セミナー (流通戦略&コミュニケーション)	第1部 流通戦略編では消費財を中心に、インドでの販路構築に向けた消費・流通実態と他社事例を大解析！ 第2部 コミュニケーション編はインド企業と関わりを持つ方、インド社員のマネジメント業務を行う方、是非ともご参加ください！ 各項でのお申込みもできます。	松野 小百合	58,000円 セミナールーム	
6月14日(水) 10:30~17:30	あなたの固定概念を打ち破り、マーケティング的思考回路に変える！ マーケティング脳を鍛えるトレーニング	"マーケティング脳"とは、世の中にあるすべての商品・サービス・ビジネスをマーケティング的思考回路によって考えること。 これが身につくと自社にこれまでない商品・販売方法を思い浮かぶようになります。	佐藤 義典	48,500円 セミナールーム	
6月16日(金) 13:00~17:00	なんだぞうか！ 多変量解析	回帰分析 クラスタ分析 因子分析 主成分分析 マーケティングの実務で「使える」分析手法に絞ってコンパクトにすっきり理解。こむずかしそうなイメージがつかまどう多変量解析ですが、「道具として何が出来るのか？」という点に絞って学べば意外とすんなりポイントをつかむことができます。しくみをざっくりイメージで理解し、すぐに使えるようになっていただく講座です。	豊田 裕貴	41,000円 セミナールーム	
6月20日(火) 13:30~17:30	店舗活性化シリーズ 店舗の問題解決力高め 成果を上げるための組織づくり ～自律・自走する店舗育成～	●お客様の変化に気づけない、自ら問題意識を持って行動を起こせない。 ●店舗の改善行動が継続されない ●店舗の実践力を高めるためには？ ●自分で考えて行動する社員を育てたい …… 等 店舗運営に悩まれている方も多いのではないのでしょうか。 「自律・自走できる人材を育成し、顧客満足度を高めたい」 このような想いを持った方々には是非参加していただきたいセミナーです。	池田 秀敏	39,960円 セミナールーム	
6月21日(水) 10:00~17:00	潜在ニーズの見つけ方 顧客価値を可視化・定量化し、製品開発に活かす！	顧客理解にはさまざまな方法があります。 本セミナーでは顧客の潜在ニーズを担当者の直感やセンスに頼らずにシステムチックに理解する手法としてJTBD(ジョブズ法)という手法を紹介します。JTBDを用いた商品開発事例などを紹介しわかりやすく解説します。	稲垣 公夫	48,600円 セミナールーム	
6月23日(金) 10:00~17:00	ドラッカーに学ぶ!! 顧客創造のマーケティング戦略	～成長を目指す企業が果たすべき2つの命題、マーケティングとオペレーションの本質～参加者に森岡先生の著書『図解 ドラッカー入門』を贈呈!!	森岡 謙仁	48,600円 セミナールーム	
6月27日(火) 10:00~17:00	Webマーケティングの効果測定と改善 基本知識から最新動向までを一気に解説！	今回は、正しいアクセス解析の基礎と実行プロセスを学び、データに基づくWebマーケティングの運用や改善ができるようになることをめざします。 講義だけでなく演習や現役の実務家である講師の最新かつリアルな経験談・事例を通して、貴社ですでに導入している解析ツールでも応用できる効果測定と改善の知識と技術を身につけることができます。特に、Web施策を兼務する方やこれから担当になる方におススメです。	小川 卓	48,600円 セミナールーム	
6月27日(火) 10:30~17:30	営業、マーケティング、開発の実務に活かす!! 1日でわかる！ やさしい経営数字の見かたと分析の仕方	講座では、「簿記の専門知識」を持たない営業、マーケティング、開発などの利益を生み出す実務に携わる方々が、財務数値や経営状態を把握し、それを戦略的に活かす考え方や方法を、様々な事例を通してわかりやすく解説します。 ※ご参加当日は電卓をご持参ください	土居 寛二	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 に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 →

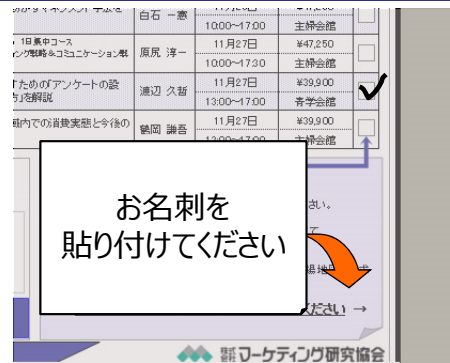
本紙裏、キャンセル規定等が記載されております
「セミナーお申込みに際して」を必ずご確認の上、お申込みください。

お申込みは **FAX** で！ **03-5227-5712**

● 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 一恵	1000~1700	主幹会議	<input type="checkbox"/>
1日集中コース マーケティングコミュニケーション概	11月27日	¥47,250	<input type="checkbox"/>
原尻 洋一	1000~1730	主幹会議	<input type="checkbox"/>
「ためのアンケートの設 計と解説	11月27日	¥39,900	<input checked="" type="checkbox"/>
通辺 久新	1300~1700	青年会議	<input type="checkbox"/>
県内での消費実態と今後の	11月27日	¥39,900	<input type="checkbox"/>
徳岡 謙吾	1000~1700	主幹会議	<input type="checkbox"/>

■ 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、F A Xにて送信ください。(03-5227-5712)
折り返し、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、開催日前日(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/>