

## 2017年7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
7月7日(金) 10:00~17:00	誰でも上手に伝えられる！ 企画書、提案書、プレゼン資料の作り方セミナー	企画書や提案書、プレゼン資料を、出来るだけ多くの人に「見て」もらい、「使って」もらい、「伝えて」もらえる様にするための資料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。 ※この講座は「テキスト資料」と「プロジェクターを使った講師によるデモンストレーション」をご覧頂きながらの解説を中心に進めて参ります。	松田 洋祐	48,600円 セミナールーム	
7月7日(金) 10:30~17:30	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」再点検セミナー	答えを教える場ではなく、自ら考え自分(自社)の答えを出すための「視座・視点・切り口」を提供する場として捉えています。ベースとなる基本的な考え方を事例を通してわかりやすくお伝えし、「自分(自社)だったらどうか？」をワークショップを通して常に問いかける進め方をおこないます。	清水 徹	48,600円 セミナールーム	
7月11日(火) 13:30~17:30	花王流ブランド価値を高めるマネジメント手法 ぶれないブランドの作り方	ブランド戦略の根幹と位置づけられている「ブランド設計図」をしっかりとつくりあげることによってブランドのぶれない軸を築くことができます。 今までのブランドマネジャーが変わるたびにブランド戦略が変わるような悪習がなく、中長期的に向けたブランド育成が可能になります。また「ブランド設計図」という旗印が出来上がることで部門を超えた共通目標が作り出され、部門間のバラバラだった目標が統一され明確になります。そうすることでブランドの未来は変わり、ブランドは必ず再生できます。	小島 正好	41,000円 セミナールーム	
7月12日(水) 13:00~17:00	事例に学ぶ 実務で使う カラーマーケティングセミナー 売場や商品、パッケージで差をつける「色」の活用法	事例に学ぶ、実務で使う「売場や商品パッケージで差をつける「色」の活用法」貴社の商品やサービスの情報を色で伝達できていますか？ 目立つだけでなく色の特徴をいかに正しく伝達することも、重要です。 本セミナーでは、すぐに使えるカラー戦略を実際の売場や商品写真を使いながら解説します。また、演習を通して色の決定や予測など実務で使える手法を習得して頂きます。 ※「色のチェックシート」や、実際の店舗事例紹介などノウハウ満載！	芳原 信	41,000円 セミナールーム	
7月13日(木) 13:00~17:00	「要約力向上」セミナー	ロジカルに文章をまとめたり、相手に理解しやすいように話を構成するなど、あなたの要約力に磨きをかけます。 こうした要約力を身につければ、周りのコミュニケーションもスムーズに取れるようになり、段取りよく仕事を進められるようになります。あなたにとってだけでなく、上司やお客様にとってもメリットとなる要約力をこの機会に身につけてください。	車塚 元章	39,960円 セミナールーム	
7月14日(金) 13:30~17:30	～「データに語るためのデータ収集・分析と心理学に基づく情報伝達・発信のセオリー」～ データで人を説得する法	ビッグデータの時代と言われる今、それらのデータや、その元となる統計理論、リサーチの限界を見極めながら、データを「人を説得する道具」として使いこなす方法について、「データの扱い方」に関する統計学の基本的な考え方と社会心理学の説得に関する理論を中心に、WEBや放送などメディア論の視点を交え、事例とともに分かり易く解説致します。	渡辺 久哲	39,960円 セミナールーム	
7月20日(木) 13:00~17:00	活用方法がわからない方必見 「ID-POSデータ」を「半日の講義」で「即」提案営業への実践活用ができる！習得セミナー	ID-POSデータを実践活用するにあたり、特に「インスタプロモーション(販促)への活用」に主眼を置いてお話し、「講義」と「実データを使ったワーク」を行うことで確実に習得していただき、分析の仕方と考察プロセス、提案書への盛り込み方などの一連のプロセス演習を取り入れておりますので、忙しい営業マンが日々の提案に即活用・実践できる内容となっております。	面谷 勝己	41,000円 セミナールーム	
7月25日(火) 9:30~17:30	【追加開催】新任マーケティング合同研修2017 ～社内研修にはない他社(者)からの刺激、自社(自分)の発見～	6月度満席御礼につき追加開催決定 ～複数企業で実施する「新任マーケティング合同研修」～ 皆様の声にお応えして、複数企業で実施する「新任マーケティング合同研修2017」の開催が決定いたしました。 ・マーケティング研修を社内で実施したいけれど、受講対象者が3名しかいないので、開催が難しい。 ・他の企業の担当者との交流、情報交換の機会が欲しい。	伊藤 隆裕	80,000円(3名様) セミナールーム	
7月26日(水) 10:00~17:00	競合の一步先を行き、受注・成約率を上げる 仮説の立て方と質問の仕方	～顧客の課題を引き出すシナリオ立案とコミュニケーションの技術～ この講座では、商談には欠かせない「アプローチ段階での興味の惹きつけ方」から「顧客が抱える課題の発掘」、「ペネフィットの創造～プレゼンテーション」のシナリオを立案するための「仮説の立て方」を、それを誘導する「質問の仕方」について、講師が様々な業界の営業実務の中で培った実践的メソッドと具体的手法、その身に付け方とともに事例を交えて解説します。	瀬川 良太	48,600円 セミナールーム	
7月26日(水) 13:30~17:00	ホリスティック・マーケティング研究会2017	多くの選択肢から、自社の商品やサービスが選ばれ、選ばれ続けるにはどうしたらいいのか？今の時代、情報もあふれています。何が信じられるのか、どこでどのような情報を送る必要があるのか？様々な新しいコミュニケーションの施策があり得るなかで、何が効果的にビジネスをのばせるのか？ その答えを導き出すために、昨年が始まった異業種参加型のフォーラムです。 各回ゲストをお招きし、様々な視点からお話し頂きます。 ・開期 5月24日～2018年1月24日 各回ごとの選択受講や分割での参加費お支払も可能です。詳しくは、担当者までご相談ください。	高田 誠	300,000円 セミナールーム	
7月27日(木) 13:00~17:00	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	

※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 →

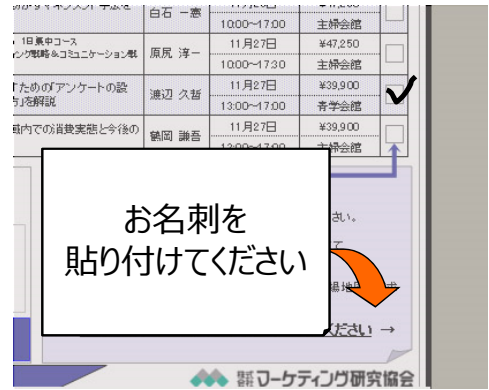
お申込みは **FAX** で！ **03-5227-5712**

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 の戦略&コミュニケーション戦	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/>