

2017年9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
9月4日(月) 13:00~17:00	AI×マーケティング活用の最前線2017	AIってなに?どんな仕組みのもの?という基本的な知識から、マーケティングや販売促進、営業活動、お客様対応での活用策、自社で導入する際のマイルストーンの考え方で、2017年9月時点での最新事例を盛り込み、お伝えいたします!	西原 中也	39,960円 セミナールーム	
9月5日(火) 13:30~17:30	店舗開発や出店戦略の考え方を網羅! 店舗開発4時間 集中講座	店舗展開における店舗戦略と出店判断の現状、店舗開発とは?、物件開発(店舗開発)、出店戦略(市場拡大)について解説いたします。	加藤 拓	32,400円 セミナールーム	
9月6日(水) 10:00~17:00	マーケティング発想の商品開発プロセス ~新商品の売上は作る前に決まる!~	商品の成功・失敗は、出したときにはなく、出す前に決まるのです。商品開発のやり方を一緒に見直していきませんか?	佐藤 義典	48,600円 セミナールーム	
9月7日(木) 9:15~17:00	実践的地理戦略理論に基づく 東北市場のエリアマーケティング戦略 ~東北6県の地域特性と戦略理論に基づく市場攻略のポイント~	東北6県を北部3県と南部3県に分け、異別の攻略手順を解説します。シェア下位企業の逆転手順や、地域特性に合わせた営業戦略についても詳説します。	矢野 新一	49,680円 仙台サンプラザ	
9月7日(木) 9:30~17:00	~事前準備と企画・進行のテクニック~ 社内研修・勉強会の進め方	参加型の研修や勉強会を企画準備するときの基本的考え方から、すぐ使えるワーク、役に立つ準備の仕方まで分りやすく解説。改善のポイントや、新しい進め方が見つかり、社内研修担当としての引き出しを増やします!	鈴木 英智佳	48,600円 セミナールーム	
9月7日(木) 13:30~17:30	ムゲントラブルを起こさない危機管理/ノウハウ クレーム対応 4時間集中講座	現場が悩む!お客様の声とクレームの実態、そもそもクレームを起こさない危機管理体制とは?、クレームを見える化するマネジメント体制、クレームのパターンと対策(事例解説)、こんなときどうする?ケースに学ぶ模範対応とは?を伝授いたします。	堀田 泰希	32,400円 セミナールーム	
9月8日(金) 10:30~17:30	カスタマージャーニーの正しい描き方・使い方	ロイヤリティを形成する本物の顧客価値を、「経験をトータルにデザイン」することで創り出す実践的な方法論を、一日のセミナーで体得していただきます。	増田 伸生 景山 聡之 上陸 修一	48,600円 セミナールーム	
9月8日(金) 13:00~17:00	今さら聞けない!旧薬事法・景品表示法・健康増進法 食品関連法規と法令違反表現の徹底分析 "伝えにくいコトバ"を表現するテクニック	旧薬事法や景品表示法を正しく理解した上で、法令を遵守し、かつ訴求力のある「広告表現」の構築をするにはどうしたら良いのかを、豊富な事例や昨今のトレンドを交えながら解説していきます。	吉野 りか	39,960円 セミナールーム	
9月11日(月) 13:00~17:00	外食チェーン 徹底攻略 ~本部との取組強化・提案力の向上に必要なこと~	数多くの外食チェーンへのコンサルティングや組織構築に携わった講師が、今後の外食チェーンへのメーカー・卸に求められる対応や営業のヒントについて、解説させて頂くセミナーです。	山岡 雄己	41,000円 セミナールーム	
9月12日(火) 13:00~17:00	商品部・バイヤーへの商談と提案書の改善 GMS・SMへの提案力強化	営業担当が押さえておかなければならない基礎情報の再確認、商品部・バイヤー徹底研究、バイヤーが採用したくなる提案とは何なのか?バイヤーとの商談における腹積もり、お伝えいたします。	大槻 純一	43,200円 セミナールーム	
9月12日(火) 13:30~17:30	事業を差別化し成長させる 生産財(BtoB)企業のブランド戦略	生産財企業にとってブランドはどのような役割と機能を持ち、どのように事業戦略・企業経営に活かしていけばよいのか、豊富な事例を用いて解説します。	岡田 裕幸	41,000円 セミナールーム	
9月13日(水) 10:00~17:00	商談の主導権を握るコーティング営業の実践手法 ~顧客開拓や組織顧客開拓で得る手取りする最新のアプローチ~	商談相手の抱えるニーズを質問で引き出し、その解決策を顧客自身に気付かせる「顧客コーティング」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	48,600円 セミナールーム	
9月13日(水) 13:30~17:30	商品部・組織を巻き込んで店頭実力を高める ドラッグストアへの提案力強化	ドラッグストアの過去・現在・未来、ドラッグストアの組織と業務分析、メーカー・ベンダーの役割と提案力、選ばれるメーカー・ベンダーになるために、お伝えしていきます。	楠 匡志	43,200円 セミナールーム	
9月14日(木) 9:00~17:00	実践的地理戦略理論に基づく 九州市場のエリアマーケティング戦略 ~九州7県の地域特性と戦略理論に基づく市場攻略のポイント~	九州7県を北部3県と南部4県に分けそれぞれ異別の攻略手順を解説します。シェア下位企業の逆転手順など、地域特性に合わせた営業戦略についても詳説します。	矢野 新一	49,680円 ホテルセントラザ博多	
9月14日(木) 10:30~17:30	事例でわかる!実践で使える! BtoB営業を強化する新発想・新手法	効率的に引き合いを獲得し受注に結びつけるマーケティングの使い方を解説いたします。	岡本 充智	48,600円 セミナールーム	
9月14日(木) 10:00~17:00	人事教育、営業教育、技術教育など専門研修研修担当者 必須! 教育体系・人材育成計画 構築・見直しのポイント ~成果向上に向けた人的資源活性化、組織体力の強化~	「教育体系」、「人材育成計画」の作り方や見直しの仕方、他、実際の教育施策や研修への落とし込みと、その実施に至るまでの実践面が必要となる基本的な知識や手法について、ショート演習を交えながら実践的に学んでいただけます。	濱田 秀彦	48,600円 セミナールーム	
9月15日(金) 10:30~17:30	EXCELでここまでできる「売上予測とデータ分析術」 予実差を減らし、課題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	48,600円 セミナールーム	
9月20日(水) 10:30~17:30	全商書、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 説明なしで伝わる資料・文書の作り方セミナー	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	48,600円 セミナールーム	
9月20日(水) 13:00~17:00	スーパーマーケットの惣菜部門徹底攻略 ~バイヤーとの取組を実現させる提案に必要なこと~	惣菜部門の実態とバイヤーがメーカーに望んでいること、提案に盛り込むべきポイント、店内で見るべきポイント、取り組み強化に必要なポイントなど、モノ売りから売場実現を成功させるための提案営業になるために必要な要素を解説致します。	清水 満善	41,000円 セミナールーム	
9月21日(木) 9:00~17:00	実践的地理戦略理論に基づく 中国・四国市場のエリアマーケティングセミナー ~中国5県・四国4県の地域特性と戦略理論に基づく市場攻略のポイント~	中国5県、四国4県の異別の地域特性と攻略手順を解説します。エリア内でのシェア獲得や逆転に向けた営業戦略と、その具体策について各異別に詳説します。	矢野 新一	49,680円 メルパルク広島	
9月22日(金) 13:00~17:00	計数管理をビジネスチャンスに変える! 決算書から読み解く提案のポイントセミナー スーパーマーケット、GMS	営業活動・提案時に役立つヒントを提案いたします。また、決算書から入手できる計数から、SM/GMSの業態間の比較や各チェーンの戦略の違いなど傾向についても把握できる内容となっております。18年春夏提案の準備としては是非ご活用ください。	榎本 博之	39,960円 セミナールーム	
9月22日(金) 13:30~17:30	商品開発脳のつくり方 ~マンネリを抜け出し、飛躍するアイデアを生み出す~	本研修では、マンネリしている考え方や視点から抜け出し、飛躍するアイデアを生む考え方や手法を解説し、ワークショップを通じて思考を企画化するまでを学んで頂きます。	安齋 勇樹	41,000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:ご参加者のご担当(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「セミナーお申込みの際に」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 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。)

白石 一憲	10:00~17:00	主婦会館	<input type="checkbox"/>
1日真中コース の時間と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 計と解説	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

**お名刺を
貼り付けてください**

■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/>