

# 2017年12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
12月4日(月)	食品/飲料/菓子/日用品等の消費財メーカー向け 先進グローバル企業に学ぶ アジア新興国における戦略的チャネル構築	海外での販売網の構築、できていますか?? アジアで売れるためにもっとも重要なことはチャネル(販路)の構築にあります。 本セミナーは、海外顧客の開拓法と販路構築の手法にフォーカスし、徹底解説いたします。	森辺 一樹	41,000円	
13:30~17:30				セミナールーム	
12月5日(火)	モノからコトへの価値基準の転換で イノベーションを起こす 利益創造のサービス事業戦略セミナー	1.見逃せない「モノ」から「コト」への顧客価値の急激なシフト 2.「コト」ビジネスの戦略開発 3.「コト」ビジネス化のための仕掛け〜製造業のサービス事業戦略 4.「コト」ビジネスを狙う製造業のサービスイノベーション 5IoT時代は「コト」ビジネスの時代	高橋 透	48,600円	
10:30~17:30				セミナールーム	
12月6日(水)	働き方改革、残業抑制の時代に対応するための 時間を効果的に使う法	セミナーでは、1)ムダな時間を減らすための考え方や時間の使い方 2)優先順位をつけ、業務をスムーズに進め成果を出す思考法をワークを通じ、 タンドリよく働く要素を体感していただきます。	松本 幸夫	39,960円	
13:30~17:30				セミナールーム	
12月7日(木)	地域医療計画に対応した営業活動が組み立てられる! MRのためのエリアマーケティング講座	●地域医療計画が加速する市場で、担当エリアの現状分析・課題設定ができるようになる! ●担当エリアの分析に必要なマーケティングフレームが使えるようになる! ●担当エリアを攻略するための営業施策が論理的に考えられるようになる! 本講座はMR経験4年程度〜リーダークラスにオススメです	森 靖博	48,600円	
9:30~17:30				セミナールーム	
12月7日(木)	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	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。	松田 洋祐	48,600円	
10:00~17:00				セミナールーム	
12月8日(金)	事例から見る販売代理店教育 自社製品の拡販に直結する「分身」の育て方・増やし方	1.はじめに〜販売代理店教育に関する悩み...2.事例研究 3.<実践編1>教育を考える前の現状把握と教育要素を抽出する 4.<実践編2>教育体系・プログラムはこうして組み立てる 5.<実践編3>教育内容を現場に定着させ成果を上げる 内容となっています。	清水 徹	48,600円	
10:30~17:30				セミナールーム	
12月8日(金)	技術者のためのマーケティング思考力向上 顧客の声と技術をつなぐ思考法	技術者(エンジニア)が学ばべきマーケティングについて、自ら実務の中でマーケティングを学び顧客の声を的確に捉え、自社の持つ技術との結びつけ、製品開発を主導してきた講師によりマーケティングの何を、どのように学べばいいのかわかりやすく解説いたします。	賀門 康至	43,200円	
13:00~17:00				セミナールーム	
12月12日(火)	なあんだ そうか! 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。こむずかしいイメージがつかまと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。しみをざっくりとイメージで理解し、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	
13:00~17:00				セミナールーム	
12月13日(水)	「強い」チームビルディングを実現するMGRの手法 〜花王流 課題解決メソッドを活用したマネジメント法〜	流通業界における営業マネージャー向けに、花王で開発された講師が進化させた、実践的な課題解決法と運用の仕方をお伝えし、営業マネージャーがチームの正しい方向性とメンバーのスキルアップを図り、効率性・生産性を向上させる「強い」チームビルディングを実現するためのスキルを得ていただくことができます。	阿比留 眞二	41,000円	
13:00~17:00				セミナールーム	
12月13日(水)	営業組織内「働き方改革」推進 ご担当者様 10社限定■交流型営業組織の「働き方改革」勉強会	本勉強会では、営業組織の労働生産性向上、長時間労働の是正、柔軟な働き方をテーマに、自社・自部署に展開する方法を検討していきます。特に、周囲をいかに巻き込むか、営業組織固有の課題を踏まえ組織的に働き方改革をいかに進めるかという点を、同様な状況に置かれている参加者の方々と交流を深めつつ、ディスカッションします。	清水 裕一	5,400円	
13:30~17:30				セミナールーム	
12月14日(木)	孫子の兵法&ランチェスター戦略の実践手法 〜事例を読み解き、マーケティング&営業戦略へ応用〜	このセミナーでは、様々な企業の事例から戦略の本質を解説し、応用・活用するためのポイントを4時間で解説いたします。どの業界、部署の方でもご参考にしていただける内容ですが、特に下記部門の方におすめのセミナーです。事業戦略・企画部門、マーケティング戦略部門、営業企画・営業部門、製品企画部門、人材開発部門などの幹部、またはご担当者さま。	矢野 新一	39,960円	
13:00~17:00				セミナールーム	
12月14日(木)	【SC・商業施設】徹底理解 〜SCビジネスの基本と成功の鍵〜	●SCの基本と動向を学びたいデベロッパの方 ●これからショッピングセンターに参入を目指す方 ●ショッピングセンターを相手に商売を行いたい方 ●ショッピングセンターに出店を検討しているテナントの方に向け、ショッピングセンタービジネスの仕組みと構造、市場環境、これからの取り組みについて平易に解説いたします。	西山 貴仁	41,000円	
13:30~17:30				セミナールーム	
12月15日(金)	商談を「売上」につなげるための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着きつけ方」から「顧客が抱える課題の発掘」、「ベストフィットの創造〜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	
10:00~17:00				セミナールーム	
12月15日(金)	インタビューでニーズを引き出す基本技術 〜TVの取材レポートで聞いた! 短時間で相手に全体像をイメージさせる伝え方〜	本セミナーでは、調査会社さまにせず、自分で顧客からニーズを引き出すようになるための技術を基本から理解していただきます。自分自身の頭や感性をフル稼働させて、ダイレクトに顧客を理解するスキルを高め、ビジネスの新しい成功をあなたの手で生み出してください。	牛堂 雅文	41,000円	
13:30~17:30				セミナールーム	
12月19日(火)	〜アイデア発想は、技術であって才能ではない〜 マーケティングアイデア発想トレーニング	このセミナーの目的は、皆さんが活用できるマーケティングアイデアを40個以上お持ち帰りいただくことです。 演習重視のセミナーです。楽しみながらマーケティングアイデア発想のスキルを体得して下さい。	佐藤 義典	48,600円	
10:00~17:00				セミナールーム	
12月19日(火)	世界の食トレンドと未来 〜各国の食トレンドと食の未来洞察から商品開発・売場に活かすヒントを探る〜	本セミナーでは海外70カ国100地域に在住する日本人女性のライフスタイル・リサーチャーを東映る講師が、国内ではなかなか情報を得にくい海外の食のトレンドの解説やブームの事例、海外先進事例から今後の商品開発・提案へのヒントを解説致します。 ■参加特典 ■ 2017年アジアトレンドランキング冊子を無料にて進呈	小祝 誉士夫	41,000円	
13:30~17:30				セミナールーム	
12月20日(水)	ECチャネル徹底研究セミナー 流通各社の対応とAmazonほか専門業者との競争の行方	例を解説することで、ECに取組む上で王道といえる「商品・サービス強化」、「提供インフラ&チャネル強化」、「コミュニケーション強化」の3つの強化軸を、自社の戦略から施策に落とし込めるようになることをテーマとしています。EC企業への対応をされている営業関係の方、自社のEC戦略をお考えの方などにおすめのセミナーです。	逸見 光次郎	41,000円	
13:00~17:00				セミナールーム	
12月20日(水)	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の取材レポートで聞いた! 短時間で相手に全体像をイメージさせる伝え方〜	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、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	
13:30~17:30				セミナールーム	
12月22日(金)	データで人を説得する法 〜「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発信・伝達のセオリー〜	この講座では「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や社会心理学の説得に関する理論と実践を中心に、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	
13:30~17:30				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** →

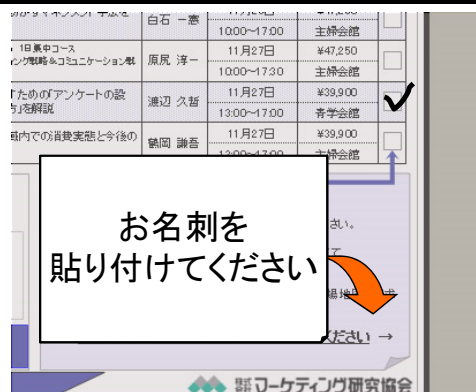
本紙裏、キャンセル規定等が記載されております「セミナーお申込み」に際して必ずご確認の上、お申込みください。

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。)



お名刺を  
貼り付けてください

白石 一憲	10:00-17:00	主婦会館	<input type="checkbox"/>
1日集中コース ベトナム経済&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	<input type="checkbox"/>
「ためのアンケートの設 計と解説	渡辺 久智	11月27日	¥39,900
	13:00-17:00	香学会館	<input checked="" type="checkbox"/>
国内での賞賛実績と今後の	鶴岡 謙吾	11月27日	¥39,900
	13:00-17:00	主婦会館	<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、FAX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/>