

2018年1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
1月16日(火) 13:00~17:00	カリスマバイヤーが教える バイヤー業務の理解と提案の秘訣 なぜ、あなたの提案は通らないのか	量販チェーンとの取引において避けて通れないバイヤーとの交渉を円滑に行うために、バイヤーの業務や持っている権限、といった社内的な位置づけや、バイヤーが商談前後に何を考えているのか、ベンダー・メーカーに何を期待しているのかを正しく理解していただくことを目的としています。	高田英男	41,000円 セミナールーム	
1月17日(水) 13:00~17:00	残業抑制、時短勤務、工数削減のための 「段取り力」の磨き方 生産性の高い働き方へ改革、改善手法の具体策	本講座のテーマは「論理思考に基づく段取り力の向上」です。私自身が、最初に勤務した外資系コンサルティング会社を皮切りに、常に段取り良く仕事を回さざるを得なかったことから、「本で学んだ通り一連の段取り力」ではなく「実践に裏打ちされた、本当に役に立つ段取り力」を培ってきました。本講座では「いかに仕事を2倍速くするか」の秘密、秘訣を惜しみなく開示します。みなさまの積極的なご参加をお待ちしています！	清水裕一	39,960円 セミナールーム	
1月18日(木) 10:00~17:00	30分で部下のホンネを引き出す！ 営業会議の進め方 営業活動の生産性を高め、正しい打ち手を導き出すためのミーティング運営の極意	営業会議は目標達成に向けて欠かせないものです。そして「会議は生産的で有意義な時間になりたい」、あるいは「積極的にホンネで語り合う場にしたい」と多くの人が願っています。しかしながら実際の営業会議では、思うようにコミュニケーションがなされず、十分に機能していないことも多いようです。この講座では、その「営業会議」に焦点をあて、「部下のホンネ」を引き出し、「次の行動の一手が取れる」ようにして生産性を高め、実効性の有るものにするための手法について、講師の実体験を基に事例を交えながら分かり易く解説します。	岩城徹也	48,600円 セミナールーム	
1月22日(月) 13:30~17:30	生協宅配カタログ紙面徹底研究 各社のカタログの特徴と攻略法	1. 生協の現状 < 1. 共同購入をとりまく環境 2. 主要生協と地域事業連合の動き > 2. 宅配カタログの紙面徹底研究 < [1. 宅配のコープ商品ブランド力向上の取り組み 2. 宅配カタログ紙面ができるまで 3. 主要生協のカタログ徹底比較 > 事例を交えながら分かり易く解説します。	折戸 功	41,000円 セミナールーム	
1月23日(火) 9:30~13:00	インド市場攻略のための 消費者・流通・戦略事例研究	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！ 1. インドの最新の小売市場を知る 2. 複雑な流通構造とサプライチェーンを紐解く 3. 消費者の日常を知る 4. 消費財メーカーの販売戦略 5. 成功企業の流通戦略とケーススタディ	松野小百合	39,000円 セミナールーム	
1月23日(火) 14:00~17:30	インド人とのコミュニケーション・ マネジメントの秘訣	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なう方、是非ともご参加ください！ 1. そもそもインド人ってどんな人たち？ 2. インドのビジネスパーソンについて知ろう 3. インド企業との交渉（プレゼン・交渉・説得術） 4. インド社員の管理（コミュニケーションのあり方）	松野小百合	39,000円 セミナールーム	
1月25日(木) 9:30~17:30	戦国武将に学ぶ！ マーケティング戦略	戦国時代を生きた武将達は、その領国経営において独自の視点や発想力を駆使し、自国の繁栄に努めてきました。その発想の視点や創造力は、現代のマーケティング戦略にも通じ、「情報力、着眼力、発想力、戦略思考力、戦術力」等と一致します。現代にも応用できるマーケティング戦略立案スキルを学んで頂くことを趣旨としています。また「勝ち方の原理原則」を唱える「ランチェスター戦略」の専門家の視点から、各武将の戦略や戦術、合戦の手法などについても現代の企業戦略と照らし合わせたケースや演習を交えながらわかり易く解説します。	名和田 竜	49,680円 セミナールーム	
1月26日(金) 13:30~17:30	鉄則！CRM戦略	優良な顧客を見つけ出して、資源を投下する「選択と集中」を行っていく必要があることや、そのための顧客データ分析手法を学びます。後半では、営業担当者、店舗・ショールーム・イベント、コールセンター、Webサイト、ソーシャルメディア等顧客接点全体でどのような顧客体験があるべきかをイメージしつつ、顧客接点の設計をし、具体的な施策へ落とし込むという、優良顧客化増の道筋を学びます。	坂本雅志	43,200円 セミナールーム	
1月26日(金) 10:00~17:00	通る！ 事業計画書・予算計画書の作り方 上司や社内外関係者の承認、承諾を得られる ビジネスプラン作りのポイント	この講座では元ソニーのニュービジネス開発担当マネージャーが、フロッピーディスクやリチウムイオン電池、電子デバイスなどの事業開発、市場開拓に携わった実務経験や、経営監査、売上改善コンサルティングを通じて培った「事業計画」の立て方や通し方、資料の作り方についての考え方や手法について、体験や事例を交えて分かり易く解説します。	古森 創	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）などは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** →

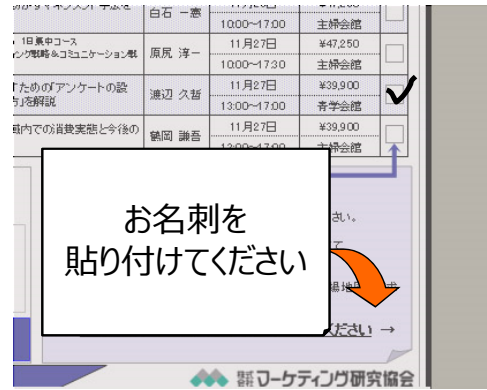
本紙裏、キャンセル規定等が記載されております「セミナーお申込みに際して」を必ずご確認くださいの上、お申込みください。

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 の戦略&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/>