

# 2018年 2 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
2月2日 (金) 10:00~ 17:00	データに基づく販説立案と営業戦略、販売計画の策定〜検証 E X C E L でここまでできる！ <b>営業実績データ、顧客データの 分析手法と見かた・考え方・使い方</b>	講座では「テキストによる講義」と「講師によるプロジェクターを使った実演」を見て頂き、じっくりとどなたでも理解できるように進めて参ります。「パソコン操作実習」はございませんので、講義中のパソコンのご使用はご遠慮願います。 [すぐに復習・実践に役立つ！ 「分析テンプレート（雛形）入りCD-ROM」付]	住中 光夫	48,600円 セミナールーム	
2月7日 (水) 10:30~ 17:30	自社商品の販売構成比を高める <b>販売代理店に対する「4つの活動」再点検</b>	経営者とのコミュニケーション／商品勉強会／顧客への営業同行／販売代理店の営業会議 1. 販売代理店に対するメーカー営業のあり方 2. なぜ売ってこない？販売代理店の現状分析と対策立案の進め方 3. 現場レベルで売ってもらうための対策と仕掛けづくり	清水 徹	48,600円 セミナールーム	
2月8日(木) 13:30~ 17:30	いま、画一化から個店裁量へ <b>個店力最大化®による 差別化された店舗のつくり方 ～人時生産性・個店力を高める仕組みとノウハウ～</b>	いま、地域ニーズに合わせ1店1店が「局地戦で売上シェア拡大していく「個店力最大化®」」が注目を集めています。 セミナーでは10年以上社長・本部・店舗と接点をもって動かし、総合スーパーチェーンを黒字化してきた第一人者が、リスクを最小限に、店舗が独自に集客、販売力を引き上げる「店舗運営づくり」ポイントを話します。本部の指導力育成のノウハウについても実務経験をもとに具体的にお伝えしていきます。	伊藤 稔	41,000円 セミナールーム	
2月9日 (金) 13:30~ 18:00	<b>商品開発「切り口」の見つけ方</b> マンネリを打破し、固定概念から抜け出すには	ワークショップを用いて商品開発の方針となる「切り口」を見つける方法を解説します。 ユーザー調査、企画会議、さまざまなフレームワークを用いるものなかなか切り口を見つけられないという方、これまでのやり方にマンネリや限界を感じている方、新しい発想を求めている方などに、是非ご参加いただきたい内容のセミナーです。	安斎 勇樹	41,000円 セミナールーム	
2月9日 (金) 13:00~ 17:00	<b>売れる仕掛けづくりと売れる仕組みづくり VMD4時間集中講座</b>	昨今、リアル店舗での価値づくりのために「VMD」への取り組みが強化されています。新ブランドや新コンセプトショップを立ち上げる際に導入、専門チームやシステムを構築されたり、PDCAを繰り返す中で独自のナレッジを蓄積されたりと様々な手段にて織り込まれています。セミナーでは、VMDを企画、マネジメント、サポートする立場の皆様をに向けて、VMDの基礎・基本やその実践・運用まで、VMDを推進する上での改善ヒントを多数盛り込んだ内容となっています。	深澤 智浩	43,200円 ベルサール 飯田橋駅前	
2月16日 (金) 13:30~ 17:30	情報過多の時代に買い手の「心」を掴む！ <b>購買行動のマーケティング心理学</b> ～商品企画、販売促進、広告、ブランド戦略に 役立つ心理学・社会学的理論と実用～	講座では、約百年余りの間に時を同じくして発達してきた「マーケティング」、「心理学」この二つの学問の視点で、その交点である「消費者心理、購買心理」の分野について、近年のネット社会におけるマーケティングの課題と、その対応策につながる部分を中心に、理論に基づきながら事例を交えて解説致します。	渡辺 久哲	39,960円 セミナールーム	
2月20日 (火) 13:30~ 17:30	<b>売れる販促ツール・POPの企画制作ノウハウ</b> 売上を伸ばすための実践テクニック	セミナーでは、店頭での販促ツールやPOPを企画されている方を対象に、店頭での設置率と売上を高めるための企画～制作のノウハウを凝縮してお伝えいたします。 小売チェーンにてPOP制作の実務経験を持ち、現在はPOPデザイナーとしても活躍する那須野氏をお招きし、これまでに制作されてきた3000枚を超える経験と店頭観察に基づいて、押さえておきたいポイントを解説させていただきます。	那須野雄一郎	41,000円 セミナールーム	
2月21日 (水) 13:30~ 17:00	元バイヤーが語る <b>「CVS営業のこれから」</b>	上位3社による寡占化が進行する一方で、セブン・イレブンが62ヶ月ぶりに既存店が前年割れるするなど変化も感じられるCVSチャネルは今後どのような方向へ向かうのか。 自らCVSチェーンでバイヤーを勤め、その後メーカーの立場でCVSチェーンと取引を行ってきた講師が自らの経験をもとにこれからのCVS対応について熱く解説します。	渡辺 広明	41,000円 セミナールーム	
2月23日 (金) 9:30~ 17:30	継続的な信頼関係を築きながら成果を最大化する！ <b>「戦略的交渉術」体得セミナー</b>	「交渉力」は、営業だけでなく、社内外とのやり取りにおいて、全てのビジネスパーソンに求められる必須能力です。この講座では、取引先や社内外の協力者との継続的で良好な関係を作りつつ、仕事の効果・効率や、利益を最大限に高めるための交渉技術や対話のスキルをゲームや事例、演習を交えながら分かりやすく習得していただけます。	観音寺 一嵩	49,680円 セミナールーム	
2月27日 (火) 9:30~ 17:30	演習で解る！できる！ <b>新規ビジネスの創り方・進め方</b> 新規事業・新製品・新サービスの アイデア創出と事業化プロセス	第1部では新規ビジネスのアイデア創出方法を様々な切り口で紹介、また、それらの留意点を解説いたします。第2部では創出されたアイデアを事業化するためのプロセスを解説いたします。各部で演習を通して講義内容を復習し、自社で活用できるスキルとして体得していただけます。 【第1部】または【第2部】のみでご受講していただくこともできます。	伊藤 隆裕	48,600円 セミナールーム	
2月27日 (火) 13:00~ 17:00	スグにできる！経験や感覚任せからの脱却 <b>競争戦略としてのCS向上</b> ～成果につながるサービス改革の実践～	セミナーでは、サービスの経験値を組織の力に変えて、成果に繋がるCS向上を実現するための一手を見出しただけの内容となっています。業界の枠を越えて成果に繋がるサービス改革やCS向上の本質論を整理した上で、それを組織的に実践するための具体的手法や先進事例をご紹介します。	松井 拓巳	43,200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** →

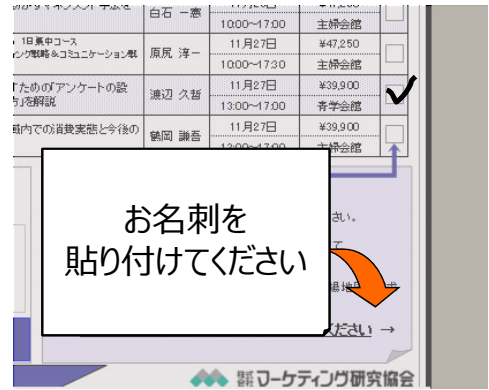
本紙裏、キャンセル規定等が記載されております「セミナーお申込みに際して」を必ずご確認の上、お申込みください。

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  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/>