

2018年5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
5月9日(水) 15:00~17:00	追加開催 ■ご招待セミナー 変化に対応する「メーカーの営業革新・人材育成 2018」 ～お客様・小売業の変化に対応するメーカー営業とは～	・これからの営業力強化がどうあるべきかを考えている ・これまで踏襲の営業サポートや教育施策で良いのが疑問を感じている ・小売業からの要望(ID-POS分析等)に応えられていない ※本セミナーは消費財メーカーの方限定のセミナーとなります。	谷 雅之 塚本 和之	無料ご招待 セミナールーム	
5月11日(金) 10:00~17:00	戦国武将に学ぶ！競争戦略の定石 ～現代ビジネスでも使える「勝者」のパターン～	現代ビジネスでもよく用いられる競争戦略の定石のパターンを、各戦国武将の戦略、戦術と実際の企業戦略と照らし合わせながら、具体例やケースを交えわかり易く解説します。	名和田 竜	48,600円 セミナールーム	
5月15日(火) 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。	株式会社mct	48,600円 セミナールーム	
5月15日(水) 15:00~17:00	これからの時代を勝ち抜く「店づくり・売場づくり革新」 お客様に刺さる売場提案の実現に向けて	イマ、店舗の在り方が大きく見直されているタイミングでもあります。「人員不足」という社会問題に対しては、テクノロジーを駆使してオペレーションが改善されています。では、「お客様に価値を提供する場」はどのように変革すべきなのでしょうか？ これからの時代に求められる店づくり、売場づくりについて、方向性を探索します。	深澤 智浩 針谷 典幸	無料ご招待 セミナールーム	
5月16日(水) 10:30~17:30	BtoB企業向け:組織的マーケティング活動による市場開拓 逆転の発想で考える新規需要の見つけ方・開拓の仕方	■このような課題をお持ちの方に最適です！ ・現在の市場が成熟してきているので、新しい市場開拓の必要に迫られている。 ・自社の技術やノウハウの強みを活かして、新しい市場を開拓したい。 ・現有商品をそのままあるいは少しだけ改良して新しい需要を開拓できないか。	岡本 充智	48,600円 セミナールーム	
5月16日(水) 10:30~17:30	2日間で習得！ ブランドマネジメント基礎マスターコース ～製品・ブランド担当者に必要な戦略思考力とプランニング力～	ブランドマネージャーがブランドを企画し、マーケティングプランに落としこみ、関連部署を巻き込むまでの実践スキルとノウハウを2日間に凝縮。 ブランドマネージャーに必要な知識とスキルを体系的に習得できるとともに、実務場面の立ち振る舞いや、起り得る課題への解決のヒントが得られます！	水野 与志朗	97,200円 セミナールーム	
5月17日(木) 10:00~17:30	商品企画入門 1日集中セオリーとノウハウ プロセスを体系的に学び、プランニングの基礎力を身につける	初業者や新任者にも分かりやすく基本・具体的な施策を整理・解説し、演習を通して実務へつなげます。自社の持つ技術を活かす新たな視点を見つけて出すアイデア発想法や、新商品のコンセプト構築ができる基礎知識とスキルを体系的に習得を目指します。	河合 正嗣	48,600円 セミナールーム	
5月17日(木) 14:00~16:30	Amazon徹底研究セミナー アマゾンとの大戦争を生き残るための5つの鍵	日本のネット通販事業者として突出した1強となる勢いのAmazon。Amazon Freshなど新規サービスの導入によりさらなる利便性を追求しています。更に、米国ではアプルに進出し小売業界を変革しつつあります。Amazonは今後どうなるのかを国内外の事例をもとに第一人者がわかりやすく解説します。	角井 亮一	30,000円 TKPガーデンシティ PREMIUM秋葉原	
5月18日(金) 13:30~17:30	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	アジアで売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。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 セミナールーム	
5月21日(月) 9:30~17:30	新任メーカー合同研修2018 ～社内研修にはない他社(者)からの刺激、自社(自分)の発見～	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等、皆様の声にお応えして、複数企業で実施する「新任メーカー合同研修 2018」の開催が決定いたしました。	伊藤 隆裕	42,000円 セミナールーム	
5月21日(月) 14:00~17:30	変わる食習慣、進化する「食」の売り方 食品売場づくり研究セミナー ～売場の改善と新たな提案の切り口～	「食」のニーズの変化に売場はどう進化していくべきなのか？また、既存の売場をどう改善していくのか？消費者視点に立ったMDと売場づくりの基本と具体策をお伝えしていきます。	河野 英俊	39,000円 セミナールーム	
5月22日(火) 13:00~17:00	新規事業アイデア 創出の仕掛け ～顧客接点に埋もれたビジネスチャンスを見つけ出す～	・良いビジネスアイデアは出て、組織が動かさず結局実現しない ・本に載っている事例は自社にマッチしない 新規ビジネスの推進で最も苦悩する「ネタ探し」。セミナーでは、そのネタ探し現場の個人に任せず組織的にしかけ支援する方法を事例を交えて解説します。	小倉 正嗣	41,000円 セミナールーム	
5月22日(火) 13:30~17:30	ポイント販促の効果測定と活用セミナー ポイントカードの消費者心理を読み解き、有効活用を検討する	【メーカー】ポイント販促の協賛を求められるが、見合うだけの効果が現れているのかわからない【小売業】ポイント販促は多く実施しているが、実際に消費者にとってどのように受け止められているのかわからない。消費者心理の観点から、全体像をご理解いただき、効果検証、活用ノウハウも盛り込んでお伝えいたします。	中川 宏道	41,000円 セミナールーム	
5月23日(水) 13:00~18:00	深める！ターゲット理解セミナー(シニア編・若者編) ・新時代のシニア理解とマーケティング ・若者編：若者の「いま」×「ホンネ」のリアル	・多様なシニアを理解する～シニア5000万人時代のマーケティング～シニア価値観セグメントを使い、彼ら彼女らの気持ちをつかむための新しいアプローチとヒントを探ります。 ・「ユーザーの大学生とディスカッションを通して、「ホンネ」と刺さるアプローチに迫っていきます。	対馬 友美子 石倉 裕大	48,600円・2講座 セミナールーム	
5月23日(水) 13:30~17:30	「ストーリーの組み立て」から「スライド作成」「見せ方」までのテクニックを習得！ 【速習！】ビジュアルプレゼンテーション講座	マイクロソフト社の「パワーポイント」を使ってプレゼンテーションを実施するにあたって「ストーリーの組み立て」から「スライド作り」「相手を前にした見せ方・話し方」までのポイントを、プレゼンテーションのプロであるビジュアルコンサルタントが、日々の積み重ねでマスターしたその実践テクニックと共に初級、中級者の方にもわかり易く解説します。	濱田 秀彦	39,960円 セミナールーム	
5月24日(木) 10:00~16:30	地域戦略理論に基づく 九州市場のエリアマーケティング戦略 ～地域特性・歴史的背景からひも解く市場攻略の切り口～	九州7県(北部3県と南部4県)それぞれの歴史的背景に基づく関係性や地域特性を地域市場戦略、異業性研究の専門家から徹底解説！地域特性に合わせたマーケティング戦略の立案や地元住民、地元企業とのコミュニケーションのポイントや事例も解説します。	矢野 新一	49,680円 ホテルセントラザワ博多	
5月24日(木) 10:30~17:30	商圏・立地の分析と活用法 自社・取引先の出店判断・提案に役立つ分析のポイントとその活かし方	第1部では入門編として「商圏・立地の調査・分析の基礎・考察方法」 第2部では活用編としてケーススタディを交えて商圏分析の活用法を解説していきます。受講することで、自社・取引先の出店判断や既存店への効果的な施策、小売店への提案活動に役立つ基本スキルを得ることが出来ます。	西野 公晴	48,600円 セミナールーム	
5月24日(木) 13:00~17:00	消費財メーカー チェーン本部営業担当者対象 提案力養成講座 商品部・バイヤーに採用される提案セオリー	チェーン本部を担当する営業担当者を対象に、商品部・バイヤーへの提案営業における標準的な知識・スキルを網羅した内容となっております。提案レベルの向上、日々の業務の棚卸のためには非ご参加ください。	大槻 純一	32,400円 セミナールーム	
5月25日(金) 10:30~17:30	定量目標達成プランの策定と 効果的な進捗チェックの考え方 ～実現可能な目標・計画の作り方、進捗管理の方法～	●「計画」は立てているが、経験則からの達成計画となっており、実現可能かどうかの判断ができないと感じている ●数値に落とし込んで目標を立てているが、結果に対する目標のみにとどまっているため、中間時点での状況判断ができていないと感じている(そのため、計画の修正などがりにくい) このように感じている方におススメのセミナーです。	松浦 剛志	48,600円 セミナールーム	
5月25日(金) 13:00~17:00	店頭活動の総点検(フィールドスタッフマネジメント) 本部商談と店頭実現をつなぐ仕組みと仕掛け	店舗フォロー体制を持ち、店頭MD活動を実施していても「思うような成果が出ない!」「組織が上手機能しない」というメーカーも多いためではないでしょうか？ セミナーでは、店舗フォローや店頭MD活動を分解して考え、成果の出ない原因を探り、成果を上げるための秘訣を具体例を交えて解説いたします。	鈴木 孝二	39,960円 セミナールーム	
5月28日(月) 13:00~17:00	スタッフが離職しない店長・幹部の育成方法 「できる店長」が生む売上・CS・ESの好循環	店長・幹部育成の仕組みづくりを最終ゴールとし、スタッフの定着、新規採用が増える店舗になるために、店長・幹部はどのようにスタッフとコミュニケーションを図っていけばよいのか、どのような教育方法をとるべきかを、店舗改革の実践経験を豊富に持つ講師が解説いたします。	成田 直人	39,960円 セミナールーム	
5月28日(月) 13:30~17:30	食品/飲料/菓子/日用品等の消費財メーカー向け ASEANへの輸出を劇的に伸ばすための戦略的チャネル構築	「単なる輸出貿易」から、「輸出型チャネルビジネス」への大転換～第1章 第2章 輸出を劇的に伸ばすために必要なこと 第3章 実践！輸出を伸ばす強固な販売チャネルの構築方法	森辺 一樹	41,000円 セミナールーム	
5月29日(火) 13:00~17:00	失敗事例から学ぶ商品開発のカギ 数々のヒット商品を生み出したメーカーの失敗学	大手メーカーで多くの新商品の企画開発、マーケティングに携わった講師が実際に経験した失敗事例から、失敗を総括し振り返る重要性や、成功に繋げるための失敗の振り返り方をお伝えします。某テレビ番組を築き上げたことで、失敗の生かし方を学びましょう。	山本 康博	41,000円 セミナールーム	
5月29日(火) 13:30~17:30	部下に効率よく動いてもらうためのマネジメントの極意 ～効果的なタイムマネジメント指導の具体策～	講座では、複数の企業でマネジメント経験を持つ講師が、メンバーの生産性向上、タイムマネジメント指導の実務を通して培った実践的な理論と手法について、事例を交えながらわかり易く解説します。	岩城 徹也	39,600円 セミナールーム	

※セミナー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(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 →

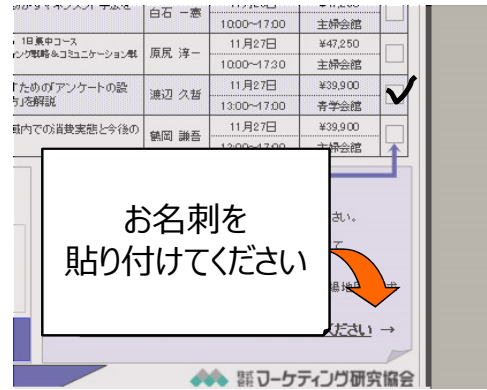
お申込みはFAXで！03-5227-5712

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 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 心の時代&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にて送付ください。(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/>