

2018年7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
7月5日(木)	ID・POSデータをもとに顧客視点でカテゴリ活性化 ブランド育成 提案営業塾2018 第3期	消費財メーカー・卸様向け 実務家による営業力強化プログラム カテゴリの活性化・ブランド育成プランを顧客視点から考え構築する。実践型学習の場をご提供いたします。本講座は消費財メーカー・卸様による、データを活用した「ブランド育成型営業」の定着を目指しております。小売業のパネルデータ(ID・POSデータ)を活用し、提案シナリオを作成。実際に小売業(サンキョードッグ様)へ提案し、フィードバックを受けることで一連のプロセスを体験していただくことが可能です。	平野 健二 奥島 晶子 谷 雅之	500,000円	
9:30~16:30				セミナールーム	
7月6日(金)	自分にピッタリのやり方は人それぞれ! あなたにしか出せないアイデアを今日から生み出そう あなたにも必ずできる! 20のアイデア発想法	顧客に何が欲しいかを訊ねる時代は終わりました。現代は企業の方が先回りして、価値をお客様に「提案」していく競争の時代です。自分はアイデア豊かではないと、尻込みする必要はありません。様々なやり方を知り、試してみ、自分にフィットする方法を見つけたら、誰もがアイデアマンになれる。本セミナーではそのための「具体的な道具」を1日であなたに提供します。	株式会社mct	48,600円	
10:00~17:00				セミナールーム	
7月9日(月)	インド市場攻略&インド人とのコミュニケーション	【1部 インド市場攻略のための消費者・流通・戦略事例研究】では消費財を中心に、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剖! 【2部 インド人とのコミュニケーション・マネジメントの秘訣】ではインド企業と関わりを持つ方、インド人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! どちらか1テーマへご参加いただくこともできます。	松野 小百合	58,000円	
9:30~17:30				セミナールーム	
7月10日(火)	30分で部下のホネを引き出す! 営業会議の進め方 生産性を向上し、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	講座では、その「営業会議」に焦点をあて、「部下のホネ」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	
10:00~17:00				セミナールーム	
7月10日(火)	成熟消費時代の"刺さる"商品コンセプトの作り方 売れる商品の9割はコンセプトで決まる! コンセプトの9割はターゲットで決まる!	尖ったコンセプトの商品が新たな市場を形成、もしくは既存市場でのシェアを広げつつあります。多くのモヤサービスで満たされた消費者は、多様な選択肢と新たな価値観を持つようになったのです。従来型のマーケティングが通用しなくなった消費者に対し、どのように目新しい需要を生み出し、他社との差別化を図っていくべきなのでしょう。セミナーでは、消費者の「琴線」に響く商品企画する発想や手法をテーマにし、その中でも消費者の共感を得るうえで大変重要なセグメンテーションとターゲティングにフォーカスして、刺さる商品コンセプトの作り方を解説します。	北川 幸一	48,600円	
9:30~17:30				セミナールーム	
7月11日(水)	エリアマーケティングの実効性を高める 東海・北陸市場の県民性徹底研究 ~県民性・地域性・歴史的背景など、定性情報の活用方法~	東海4県、北陸3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、県民性研究の専門家が徹底解説! 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。 第1部 北陸市場編 10:00~12:45 / 第2部 東海市場編 13:30~16:30 ※どちらか1部のみのお申込みも可能です	矢野 新一	49,680円	名古屋ガーデンパレス
10:00~16:30					
7月12日(木)	BtoB企業向け ワークショップで学ぶ 新分野進出の考え方と進め方 ~新しい"製品"と"市場"を開発し新たな事業分野を開拓する~	【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、リソースを活かした新分野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、安定収益を獲得できる成長市場を開拓したいと考えている ・現在の製品をそのまま、あるいは少しだけ改良して新しい需要開拓ができないか?と考えている ・新製品開発に携わっているが体系的な開発ができていないか不安を感じている	岡本 充智	48,600円	
10:30~17:30				セミナールーム	
7月20日(金)	データに基づく仮説立案と営業戦略、販売計画の策定~検証 EXCELでここまでできる! 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	1. ビジネスを変えるデータ活用【考え方】 2. 営業現場での情報活用とは【取り組み方・進め方】 3. Excelの機能を使ったデータ分析の具体的な手順【分析手法】 4. まず、今日から始める! 販売実績データ分析【Excel実践方法】 5. Excelでのデータ分析の実践【1】<操作実演> [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	
10:00~17:00				セミナールーム	
7月23日(月)	生協宅配カタログ徹底研究セミナー	主要事業連合のカタログの特徴と攻略法 1. 事業別動向と地域事業連合の動き 2. 宅配のユープ商品ブランド力向上の取り組み 3. 宅配のカタログ徹底比較 4. 消費増税への取組み	折戸 功	41,000円	
13:30~17:30				セミナールーム	
7月24日(火)	エリアマーケティングの実効性を高める 東北市場の県民性徹底研究 ~県民性・地域性・歴史的背景など、定性情報の活用方法~	東北6県を北部3県、南部3県に分け、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、県民性研究の専門家が徹底解説! 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。 第1部 北東北市場編 10:00~12:45 / 第2部 南東北市場編 13:30~16:30 ※どちらか1部のみのお申込みも可能です	矢野 新一	49,680円	仙台サンプラザ
10:00~16:30					
7月25日(水)	元 SONYのニュービジネス開発担当マネージャーが語る! 新規事業開発・推進のポイント ~新規ビジネス・新規市場開発担当者のための アイデア発想法と具現化の手法~	新規事業開発の必要性・重要性は謳われているものの、現場は既存事業が主流であり、新規事業へのバックアップは不十分であることが多いものです。新規事業開発担当に任命されて戸惑っている方や社内での抵抗が多くて悩んでいる方にアイデアの探索から事業開始に至るまでのプロセスの中で押さえておくべきポイントについて実例や講師の実体験を交えながら解説致します。 ■同日開催「人を巻き込む法」をお申し込みいただくと、優待料金が適応されます。	古森 創	37,800円	
9:30~13:00				セミナールーム	
7月25日(水)	仕事を進めるうえでの「人を巻き込む法」	新規事業の立ち上げや社内改革プロジェクトだけに限らず、普段のビジネス場面においても、社内、社外の関係者、関与者を巻き込み、「動かす力」が近年ますます重要視されて来ています。講座では、人に動いてもらうための「心を掴み方」、「惹き付け方」、「引っ張り方」から「依頼や委の仕方」、「指示の仕方」等について、様々な事業の立ち上げや推進を経験してきた講師が、自身の経験に基づき分かりやすく説明します。 ■同日開催「新規事業開発・推進のポイント」をお申し込みいただくと、優待料金が適応されます。	古森 創	37,800円	
14:00~17:30				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)などは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** →

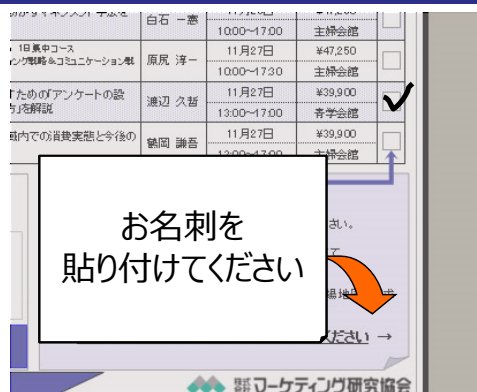
お申込みは **FAX** で! **03-5227-5712**

本紙裏、キャンセル規定等が記載されております「セミナーお申込みに際して」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。)



■ 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/>