

2018年 8・9 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 |
|-----------------|---|--|-------------|-----------|----|
| 8月9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 | 企画書や提案書について、「資料は自分が作るが、プレゼンは上司や営業など、別の人に託す」というケースをよく聞きます。「人から人に伝えてもらう」資料の作成に当たっては、「伝える人がわかりやすく、人に伝えやすい」ことが何よりも重要となります。この講座では、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 | |
| 8月24日 (金) | 市場の盲点にいち早く気づき、 「始めから有利な戦い」を起こすためのモノの捉え方 手付かずの機会 (ビジネスチャンス) の見つけ方 | 近年では、革新的な新興企業が突如参入し、ルールをすっかり書き換えて市場を席巻してしまうといったことがしばしば起こっています。数多の企業がチャンスを探っている中で誰も気付かなかった「空白地帯」はなぜ生じてしまうのでしょうか。私たちは無意識のうちに偏った見方や考えにとらわれています。このバイアスを理解して、思考の枠組みを組み替える(リフレーム)ことで、これまでには気付くのが難しかった発想にたどり着くことが可能になります。本セミナーでは、偶然に頼るのではなく意思を持ってビジネスの機会を探り当てる技術を習得していただきます。 | 株式会社 mct | 48,600円 | |
| 10:00～ 17:00 | | | | セミナールーム | |
| 8月24日 (金) | これが正しい！ POS分析・データ活用の超基本 データを活用した提案営業の型 | 小売業の販売データの開示が促進され、昨今ではPOSやID-POSデータをメーカー・卸の営業担当者が活用しなければならない場面も増えています。しかし、そもそも「POSデータ」の提供を受けているものの活用しきれておらず、宝の持ち腐れ状態になっているのを何とかしたい...というメーカー・卸の営業部門の方の声もよく耳にします。小売業側もデータ提供をしてもフィードバックの無いメーカーへは提供そのものを中止する判断をされているケースもあり、メーカー・卸の社内ではPOSデータの使い方の「型」が定まっておらず、研修も市場データ・POSデータ分析システムの使い方に留まっただけで実務の中になかなか落とし込みないのが現状のようです。セミナーでは営業部門がすべき「データ活用の基本のキ」に立ち戻り、何をどのように分析し、活用を進めていくべきかをワークショップを織り交ぜながら解説していきます。 POS分析集計フォーマット]進呈！ | 谷 雅之 | 48,600円 | |
| 10:30～ 17:30 | | | | セミナールーム | |
| 8月28日 (火) | 商品開発「切り口」の見つけ方 いつもの考え方、いつもの決め方からの抜け出し方 | 商品開発では、独創的なアイデアを求められながら議論を重ねる度に角が丸くなり特徴のないアイデアに収束するという話をよく耳にします。新しい発想を阻害する、いつものメンバー、いつもの考え方、いつもの決め方、結局それに馴染んでいる自分をどう変えたいのでしょうか。本セミナーでは、「いつもの」考え方や視点から抜け出し、勝てる「切り口」をワークショップを通じて生み出す考え方やファシリテーションの方法を学んでいきます。 | 安齋 勇樹 | 41,000円 | |
| 13:00～ 17:30 | | | | セミナールーム | |
| 8月29日 (水) | インスタマーケティング徹底理解セミナー[第2回] 購買心理・購買行動から考える プロモーション効果を高める切り口 | 売場では様々な手法によってプロモーションが行われていますが、その効果を最大限に高めるためにはどのような考え方をすべきでしょうか？売場でお客様に様々な刺激を与え、「買う価値あり」と一瞬で判断してもらうためには、非常に複雑な心理や行動の動きを理解しておくことが重要です。しかし、その前に、その売場に立ち寄ってみようかな、という期待を持ってもらいカテゴリーへの立ち寄り、その刺激は、購買に繋がることはありません。テレビCMやチラシが入らなくても、出来ることは沢山あります。まさに、「店内でマーケティングを完結する」工夫を凝らさねばなりません。レクチャー&ワークショップによりプロモーション効果を高めるために必要な考え方や発想、ノウハウ、事例を習得していただきます。 | 渡邊 隆之 | 39,960円 | |
| 13:00～ 17:00 | | | | セミナールーム | |
| 9月7日 (金) | 参加型で盛り上げる 社内研修/勉強会の プランニング&ファシリテーション 事前準備～場のデザイン ～クロージングまでを参加型で体感しながら習得！ | 本セミナーでは、研修/勉強会で参加者を巻き込み、最後まで意欲的な姿勢で参加してもらうための ・オープニングから本編クロージングまでのプランニング ・学びを深めるファシリテーション を中心に、「困った場面の対応方法」や「研修/勉強会の評価方法」など、ポイント絞って習得していただきます。 | 鈴木 英智佳 | 48,600円 | |
| 9:30～ 17:30 | | | | セミナールーム | |
| 9月12日 (水) | 相手や場面に合わせた 「商品の良さ」の伝え方 | 講座では、企業の商品企画、販売促進、営業、販売担当者など、それぞれの立場で様々な相手に対して「商品の価値」の伝えるための手法を、元キー局テレビアナウンサーである講師が、番組MCや現場レポート、生CMの経験を通じて磨いた「伝えるプロ」の理論とノウハウを基に、事例やショート演習を交えながら実践的にわかりやすく学んでいただきます。 | 阿隅 和美 | 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** →

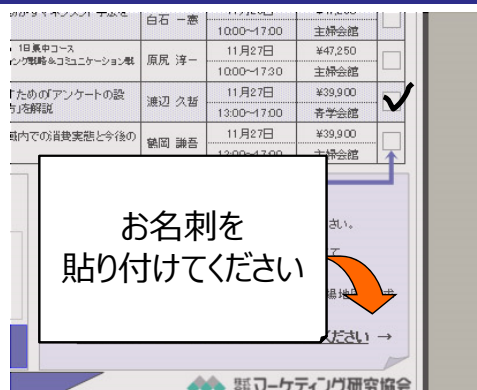
お申込みは FAX で！ 03-5227-5712

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。



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/>