

2018年10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
10月3日 (水)	あなたは「エビデンス」と「アクション」が見える 仮説を持っていますか？ データ根拠のあるマーケティング仮説の立て方	コストのかかる調査に頼らなくても、「エビデンス」と「アクション」が見える実践的な仮説は立てられる！超成熟社会でのビジネスで、ますます重要性が高まる「仮説思考力」トレーニングが難しいスキル向上のために、明確で実践的な思考プロセスを伝授します。	蛭川 速	48,600円	
10:30~17:30				セミナールーム	
10月4日 (木)	BtoB企業向け 技術開発部門発信のビジネスモデルで市場を創る・儲けを創る 「技術」を「利益」につなげる マーケティング戦略の考え方・進め方	ポイントは3つの戦略要素『コア技術の開発戦略の見極め』『コア技術による「市場ノベーション」の可能性の分析』『顧客提供価値』の企画構想』です。セミナーでは、技術開発に本格的に着手する前段階で戦略を企画し、厳しいグローバル市場競争で勝ち抜くためのビジネスモデル構想、マーケティング戦略の考え方・進め方を解説します。	高橋 透	48,600円	
10:30~17:30				セミナールーム	
10月5日 (金)	事例で解る！演習できる！自らの手で新しい価値の創出！ 新規ビジネスの創り方・進め方セミナー 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きます。	伊藤 隆裕	48,600円	
9:30~17:30				セミナールーム	
10月10日 (水)	外食チェーン 徹底攻略 提案時のポイントを明確にする	提案を効率よく進めるために必要な現在のトレンドや外食産業が抱える課題、組織・意思決定フロー・現場オペレーション構造を理解するために必要な活動などについて、多くの外食チェーンへのコンサルティングや組織構築に携わった講師が、今後の外食チェーンへのメーカー・卸に求められる対応や営業のヒントについて、解説させていただきます。	山岡 雄己	41,000円	
13:00~17:00				セミナールーム	
10月10日 (水)	セブン-イレブン徹底研究	2017年6月以降、既存店の客数減少が止まらないセブン-イレブン。新レイアウトによる新しいMD戦略や接客強化によるおすすめ商品販売の強化、販売促進の強化とさまざまな対応を進めています。セミナーでは、セブン-イレブンの新たな方向性とその効果をさまざまな角度から解説いたします。	並木 雄二	41,000円	アビーホール青学会館
13:30~17:30					
10月11日 (木)	「わかる」から「できる」へ！実務へ生かせる「技」の体得！ 1日集中！マーケティング入門 ～基礎理論とフレームワークを学び、ケーススタディに身に着ける！～	勝ち残るためにどのような戦略を取り、どのような価値を誰へどのように提供するのかが再考する必要に迫られている状況だからこそ、ビジネスの基本となるマーケティングを個々人が「使える」"技"として習得し、企業全体の戦力向上を図ることが求められています。セミナーでは「つながりと流れで表すマーケティング体系」や「顧客の潜在ニーズの探り方」など、今後の応用も見据えた内容となっています。	金森 努	48,600円	
9:30~17:30				セミナールーム	
10月12日 (金)	失敗しないための アンケート調査の定石	新聞、雑誌、放送、インターネット、ビジネスレポート...、「玉石混淆」の調査データから「信頼できる情報」を見出す知識と、それをマーケットから実際に掴み取るテクニックを"数字"や"統計理論"に片寄ることなく、わかりやすく事例を交えながら解説します。	渡辺 久哲	39,960円	
13:30~17:30				セミナールーム	
10月12日 (金)	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。【第3回/全6回】	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	
10月17・18日 (水・木)	医薬品マーケティング 戦略立案基礎マスター講座 ～製品戦略立案の正しいプロセスと実行可能性の高め方～	・戦略立案の全体像と正しい立案プロセス ・コアとなるフレームワークの深い理解と使いこなし方 ・戦略の実行可能性を高めるための他部門への働きかけ方 3点に絞って体系的に2日間で徹底マスターします。	尾上 昌毅	97,200円・2日間	
9:30~17:30				セミナールーム	
10月18日 (木)	失敗できない！しない！ ブランド・商品リニューアルセミナー	1. 先行き不透明な市場でリニューアルをどのように考えるべきか 2. 主力定番商品やパッケージリニューアルすべきか否か 3. シンプルでなければ伝わらない、根拠がなければ人は動かない 4. これからの商品・ブランドリニューアル 成功への総点検	高田 誠	43,200円	
13:00~17:00				セミナールーム	
10月19日 (金)	BtoB製造業のための アジア新興国における戦略的チャネル構築 ～欧米系・ローカル系競合企業に勝つための具体策～	「海外で売る」ためには製品が重要なことはもとより、それ以上に販売チャネルをいかに築くかが重要になってきています。また、日本の製造業は、製品力は強いがチャネル力が弱いと言われていて、日本の製造業の海外販路構築支援を長年おこなってきた講師の知見から、アジア新興国市場における戦略的チャネル構築の方法について解説いたします。	森辺 一樹	41,000円	
13:30~17:30				セミナールーム	
10月22日 (月)	POS分析千本ノック！ POSデータ分析基本徹底セミナー POSデータ入手後の分析準備と分析体制の作り方	前回、ご参加頂いた方々から様々な相談をいただきました。今回のセミナーでは内容を検討し「POS分析の事前準備」を新たに加えしました。これは入手したPOSデータをどう精査・保管し分析するだけでなく、どう帳票開発するかまで網羅しています。事前準備以降のプログラムは、POS分析の基本を徹底的に学ぶ内容になっています。	鈴木 聖一	43,200円	
13:00~17:00				セミナールーム	
10月22日 (月)	新規ユーザー・リピート顧客を獲得する！！ ポイントカードの販促と購買心理 データから消費者心理を読み解き、有効に活用する	・消費者の行動を「購買心理」の面から解説 ・実際の小売業のデータを分析した結果をもとに解説 ・商品の価格帯別、ターゲット別、目的別による有効性を解説 ・メーカー、卸、小売業それぞれの視点で活用のヒントを解説	中川 宏道	41,000円	
13:30~17:30				セミナールーム	
10月24日 (水)	紙媒体企画・活用の極意 カタログ/パンフレット/チラシ/リーフレット 訴求力の高め方	顧客の購買行動も多様化が進む中で紙媒体のありかたや活用が見直されつつあります。各媒体に触れる際のターゲットの心理を捉え、広告・販促物の中に感情を動かす仕掛けを盛り込むことが成功へのカギとなってきます。	小澤 歩	41,000円	
13:00~17:00				セミナールーム	
10月25日 (木)	「説明力」強化セミナー ～商談、提案、会議、報告等で内容を確実に伝える!! 効果的な伝達、表現の技術～	「商品」や「顧客」に対する提案、「社内での報告、会議での提案」などの資料や企画の内容を、目の前の相手に、主として言葉で伝える際の『説明する力』を向上させるテクニックと心構えを理論や事例、シミュレーションを交えながら楽しく学びます。	濱田 秀彦	39,960円	
13:30~17:30				セミナールーム	
10月26日 (金)	BtoB企業向けCRM (Customer Relationship Management) 「顧客の見える化」による 売れる仕組みの考え方と作り方 ～流通変化に対応し、顧客を見つめる、育てる、維持するための具体策～	セミナーでは流通構造・購買行動の変化を見据えてメーカーとして顧客とつながり続け継続的なコミュニケーションにより自社製品・サービスのファン作り・囲い込み、新製品・サービスの開発を可能とする考え方とワークショップを通じて解説いたします。	岡本 充智	48,600円	
10:30~17:30				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** →

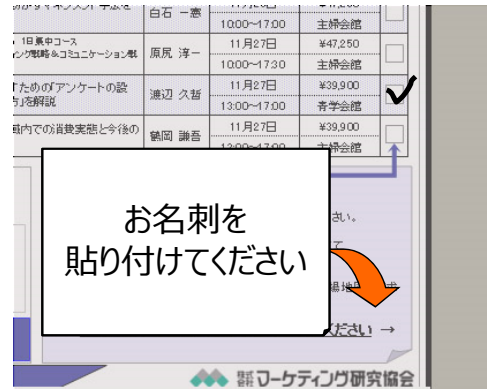
お申込みは **FAX** で！ **03-5227-5712**

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