

2018年11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
11月6日(火) 13:00~17:00	超多忙!マネジャーのための マネジメントスキルを上げる具体策 ~膨大な仕事量とコミュニケーション不足を解消する デジタルとアナログのハイブリッドマネジメント~	セミナーでは元マイクロソフト営業部長が実践している、「スケジュール帳」「メモ」「付箋」「ホワイトボード」「A4用紙」等のアナログツールを駆使してマネジメントスキルを上げる具体策を紹介し、ツールの使い方を考えることで、プレイヤーからマネジャーへ行動習慣を変え、マネジメント視点でアナログツールの使い方を考えることで、マネジメントスキルを伸ばし、デジタル+アナログのハイブリッドでビジネスコミュニケーションに命を吹き込み、チームに好循環を生むための実践ノウハウをお持ち帰りいただきます。	田島 弓子	49,800円 セミナールーム	
11月6日(火) 13:30~17:30	コスモスショックとドラッグストアの未来 ディスカウント型ドラッグストアの未来を探る	18年1月にコスモス薬品が発表した、通期業績の下方修正。これまで積極的な新店と食品の安売りを拡大してきたディスカウント型ドラッグストアの必勝パターンが揺らいでいるのではよか。最近では、クワリのアオキやゲンキーなど生鮮食品を導入して拡大するドラッグストアも目立つようになってきました。ディスカウント型ドラッグストアの今後の成長性と問題点を、ドラッグストアだけでなく、エバーグリーンや紅屋商事などに見られる「ドラッグメスーパーマーケット」による新業態開発の事例なども交えて解説します。	有田 英明	41,000円 セミナールーム	
11月8日(木) 9:30~16:30	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 (サンキュードラッグ様) 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 セミナールーム	
11月9日(金) 13:00~17:00	これからの時代の店頭活動 店頭実現UP 生産性向上・働き方改革を実現するマネジメント	フィールドスタッフにおいて「高い離職率」「急な退職・転職」「慢性的な人材不足」だけでなく、「処遇・賃金の改善」「柔軟な働き方や女性活躍支援」「シニアの活用」等の働き方改革、職場環境の整備が求められています。自社で雇用している場合だけでなく、外部業者への業務委託においても、委託元のメーカーまで巻き込んだ労務トラブルが続出しており、フィールド活動を組織的に行う上でもメーカーとしての中長期的な課題になります。本セミナーでは、これからの時代の店頭活動をテーマに、業務・組織・管理・支援等の切り口から、店頭活動全体を見直す内容となっております。	鈴木 孝二	43,200円 セミナールーム	
11月14日(水) 13:00~17:00	働き方改革・残業抑制に対応する、効率のよい働き方の基礎 営業のための「段取り力」による 生産性向上セミナー 仕事を2倍速くし、成果を最大化する!	「働き方改革の時代に対応する働き方の手法」を惜しみなく開示します。 このセミナーで得られる営業成果向上3つの要素 [1]自分の業務にとっての時間配分を最適化するタイムマネジメントスキル [2]効率と効果を高める論理思考力 [3]相手の意図を読み、的外れな提案を減らすための顧客志向力	清水 裕一	39,960円 セミナールーム	
11月16日(金) 10:30~17:30	事例から見る営業力・販売力の強化 販売代理店教育の総点検 自社製品の拡販に結び付く「分身」の育て方と効果の測定	1.はじめに〜何故売ってこない? メーカーの悩みと販売代理店のホンネ 2. 事例研究 「教育は投資!」リターンを見据えた販売代理店教育の実践事例 3. <実践編1> 教育を考える前の現状把握と教育要素を抽出する 4. <実践編2> 教育体系・プログラムはこうして組み立てる 5. <実践編3> 教育内容の現場定着とその効果を測る 6. 一過性で終わらせない! 教育の運営・推進・検証体制 7. おわりに〜メーカー営業が変わらなければ販売代理店は育たない	清水 徹	48,600円 セミナールーム	
11月16日(金) 13:00~17:00	最新テクノロジーを活かした 店頭マーチャンダイジング ~AIで変わるこれからの時代の店づくり・売場づくり~	世の中でAI(人工知能)に関する実用化が進む中、小売店舗においても、AIを駆使してマーケティングを転換している事例が国内外で生まれています。最新の技術を駆使することで、これまで出来なかったことが可能になり、より生産性を高めることが可能になったり、大きな可能性が広がっています。本セミナーでは、小売業の最新テクノロジーやAI活用の取り組みを解説しながら小売業、メーカーでの活用事例を紹介いたします。また、今後の店頭マーケティングの可能性と将来像について展望します。	田中 雄策 他、実務家*「スト」カ	43,200円 セミナールーム	
11月20日(火) 13:30~17:30	相手の興味・関心を惹く! 90秒で要点を簡潔に伝える技術 ~TVの取材レポートで磨いた!短時間で 相手に全体像をイメージさせる伝え方~	仕事の効率性が求められる中、短い時間で内容を伝える事が求められています。どんなに良い情報や、重要なことでも、短く簡潔に伝えなければ相手に聴いてもらえないばかりか、自分の評価を下げることもなりかねません。この講座では、講師がテレビ報道の現場で磨いた「簡潔に伝え、興味・関心を引く」ための理論とテクニックを、事例やショート演習を交えながら実践的に学びます。	阿隅 和美	39,960円 セミナールーム	
11月22日(木) 10:30~17:30	BtoB企業向け 新事業・新ビジネスモデル開発のための 成功する「異業種連携」の進め方 パートナー企業の探索から事業立ち上げ・モニタリングまで	1. なぜ今、異業種連携が目されるのか? その時代背景とは? そのメリットは? 2. 異業種連携の難しさと重要な成功ポイント 3. 異業種連携の成功に不可欠な3つのキープポイント 4. 成功する異業種連携の進め方 ■ケーススタディ ■成果を生み出すアイデアソンの進め方 5. 異業種連携の推進につきまとうトラブルへの対応法 6. 異業種連携を成功させる人材の育成方法	高橋 透	48,600円 セミナールーム	
11月22日(木) 13:00~17:00	ID-POS分析・活用 小売業向け 提案企画編	小売店頭での購買データはID-POS化が大きく進み、従来のPOSよりも格段に詳細な購買実態をデータで捉えることができるようになってきています。 本セミナーでは、メーカーが小売業に向けて提案していく際に、顧客を軸とした分析を取り入れるとどのような可能性が広がるのか、実例も交えて実践的に解説していきます。また、受講者の皆さんにサンプルデータを元に分析や考察を實際行っていたワークも行っていきます。	白川 淳一	43,200円 セミナールーム	
11月27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~	昨今、「働き方改革」という掛け声の中、各企業で「勤務形態の多様化」や「生産性向上」、「残業削減」など様々な取り組みがなされています。しかし多くの職場では、単なる「時短」の取組みに終始し、その成果も限定的なものに止まっている現状です。 この講座では、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やすく解説します。	岩城 徹也	39,960円 セミナールーム	
11月27日(火) 13:00~17:00	ドン・キホーテ徹底研究セミナー ドン・キホーテの強さの秘密と成長戦略を知る	セミナーでは、ドン・キホーテを知り尽くす月泉講師、ゲストスピーカーとしてドンキホーテホールディングス執行役員兼東日本営業本部本部長 竹内三善様をお迎えし、ドン・キホーテ社の経営と戦略(出店戦略、営業戦略、商品戦略など)の現状と、ドン・キホーテが描く未来・成長戦略についてお話しします。また、業務提携のユニークな転換モデル店舗、ファミリーマートの共同実験店舗の現状と今後の展開等を踏まえ、今後の成長戦略について、事業の責任者でありドン・キホーテの魅力の中核となる「魔境感」買い場づくりのプロ中のプロの社内執行役員にお話しします。	月泉 博 他、特別ゲスト	41,000円 アルカディア市ヶ谷	
11月28日(水) 13:00~16:30	女ゴコロの掴み方・活かし方 ~変わる女性市場マーケティングアプローチのヒント~	女性市場での調査・ブランディング、および女性メーカーの教育実績で定評のあるコンサルタントがこれまでのマーケティング実績から女性心理を8つのキーワードに分類し、女性が買いたい物をするときに、どのような気持ちが生じ、購入にいたるのかを、わかりやすく解説。女ゴコロを「掴み、活かす」ためのヒントをご紹介します。女性向け市場での企画調査、商品開発、販売販促はもとより、女性ばかりの職場のマネージャーの方にも満足いただける内容です。	木田 理恵	41,000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** →

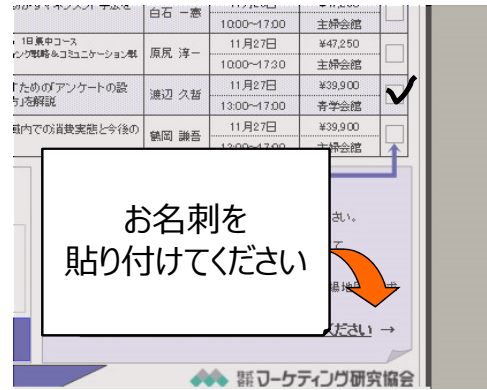
お申込みは **FAX** で! **03-5227-5712**

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/>