

2019年 1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
1月21日 (月)	生協宅配事業徹底研究 42か月連続伸長を続ける宅配事業のこれから	1 生協の宅配(個配)事業の進行と課題 ① 宅配 共同購入をとりまく環境 / ② 宅配の現状と課題 2 共同購入とコブ商品 ① コブ商品のリニューアル・組合員の声から始まる商品づくり ② コブ商品がリニューアルされるまで ③ 組合員の健康な食生活を応援する「ヘルシーコブ」スタート ④ 新たな取り組み「ストロングアイテム」づくり 3 カタログづくりとMDの課題 ① カタログ作りは3か月前企画(既存)の提案 / ② 主要事業連合のカタログ分析から 4 宅配事業の進行と課題	折戸 功	41,000円	
13:30-17:30				セミナールーム	
1月22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	「営業会議」は目標達成に向けて欠かせないものです。そして「会議は生産的で有意義な時間にしたい」、「積極的にホネで語り合う場にしたい」と多くの人が願っています。しかしながら実際の営業会議では、思うようにコミュニケーションがなされず、十分に機能していないことも多いようです。この講座では、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	
1月22日 (火)	展示会を活用した新規市場の 見つけ方・開拓の仕方 マンネリを打破し成果の上がる 組織的マーケティング活動の具体策！	1. 市場開拓のための戦略づくりのプロセスとは 1) 自社にとっての「市場」の定義はどのくらい？ 2) 組織と人を巻き込むための市場開拓戦略の図解方法 3) 自社の技術・ノウハウの強みを書き出し、組織横断的に共有する秘訣 2. 新規市場の発見に必要な情報の種類と収集・分析方法 3. 【ワークショップ&レクチャー】展示会を活用した市場開拓プランニングの進め方 ●第1ステップ「展示会の企画と準備」 / ●第2ステップ「展示会の開催」 ●第3ステップ「展示会開催後のフォローアップ」 4. 新規需要を業績に繋げる社内連携の進め方	岡本充智	48,600円	
10:30~17:30				セミナールーム	
1月23日 (水)	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> 6. Excelでのデータ分析の実践【2】<ケーススタディー> 7. 営業部門で行うデータ分析のポイント【企業内での展開事例の紹介】	住中光夫	48,600円	
10:00~17:00				セミナールーム	
1月23日 (水)	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	【海外での販売網の構築、できていますか？】 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。 セミナーでは、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。 第1章 『輸出ビジネス』から『チャネルビジネス』への大転換 第2章 先進グローバル消費財メーカーから学ぶ3つのKSF（主要成功要因） 第3章 実践！ASEAN市場参入戦略立案の具体的方法 第4章 実践！持続性高い強固なチャネルはこう創れ	森辺一樹	41,000円	
13:30~17:30				セミナールーム	
1月24日 (木)	女性リーダー・管理職のための 自分らしいリーダーシップの 見つけ方・磨き方 ～リーダーの仕事が楽しくなる！ 考え方と行動のヒント～	女性の活躍が推進される一方、女性自身には「なぜ私がリーダー？」「私はリーダーに向いていない・・・」「結婚や子育てと両立できる？」と様々な不安が押し寄せます。 本セミナーではリーダーとなった女性がついて一人でも抱えがちな悩みや不安、思い込みをリーダーの心得 / 部下やメンバーとの関わり方 / 自分自身の思考や感情との付き合い方の3つの切り口で解消していきます。 ※参加者には小川講師著書「女性管理職の教科書（同文館出版）」をプレゼント！セミナーではお伝えきれない内容もしっかりお持ち帰りいただけます。	小川由佳	49,000円	
10:00~17:30				セミナールーム	
1月25日 (金)	事業計画書の書き方、通し方 ～スムーズな理解、承認を得られる ビジネスプランの立て方と資料表現の仕方～	この講座では元ソニーのニュービジネス開発担当マネージャーが、フロッピーディスクやリチウムイオン電池、電子デバイスなど、様々な製品の事業開発や市場開拓の実務を通して培った「事業計画」の立て方や資料への落とし込み方、プランの通し方に関する考え方や手法について、体験や事例を交えて分かり易く解説します。	古森 創	48,600円	
10:30~17:30				セミナールーム	
1月25日 (金)	また買に行きたくなる店舗・売場には理由がある！ 再来店をつくる売場提案	現在、顧客の来店頻度向上、カテゴリ購入率や買上金額の向上など、商品やカテゴリの枠を越えた提案が求められてきています。 POSデータやID-POSデータを分析する際にも、全体を俯瞰することが求められます。店舗全体の売上向上策の数々を体系的に理解することは、自社商品の導入だけでなく、小売業からの信頼獲得に大きな影響を持ちます。また、来店客の買い物満足度を高めることで、期待を高め、再来店を促します。 本セミナーでは、お客様の来店から退店までの購買行動を理解し、それに対する買上金額を増やすためのアイデア、買物満足度を高めるアイデアを事例を交えて解説いたします。	渡邊隆之	39,960円	
13:00~17:00				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** →

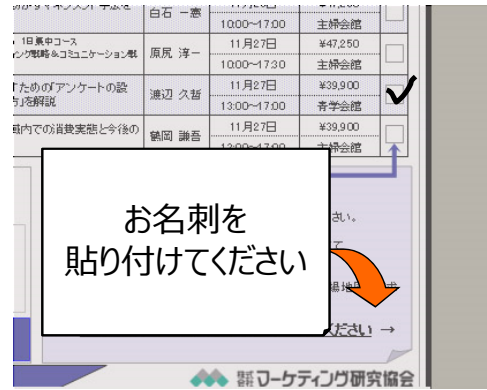
お申込みは **FAX** で！ **03-5227-5712**

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。)



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/>