

2019年 2 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
2月6日 (水)	「マインドシェア」を上げ、「協働」を促すための 販売代理店に対する「4つの活動」再点検 販売代理店の「営業力・販売力」を高めるメーカー営業とは？	1. 販売代理店に対するメーカー営業のあり方 2. 「なぜ売ってこない？」販売代理店の現状分析と対策立案の進め方 3. 【活動1～3】現場レベルで売ってもらうための対策と仕掛けづくり 4. 【活動4】成果を高めるために必要な経営者・営業責任者とのコミュニケーション 5. メーカー営業に求められるマインドセットとスキルセット	清水 徹	48,600円	
10:30～ 17:30				セミナールーム	
2月7日 (木)	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 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 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、是非とも参加ください！ <どちらか片方のセミナーのご受講も可能です>	松野 小百合	58,000円	
9:30～ 17:00				セミナールーム	
2月7日 (木)	ワークショップで学ぶ技術者・研究者のための 実践的マーケティング講座 新しい需要、新しい製品を開発するための着眼と思考	1. 技術者・研究者になぜ「マーケティング」が求められるのか？抱える悩みと克服視点 2. 【ワークショップ&レクチャー】『新市場』開発における価値と新市場の探索 3. 【ワークショップ&レクチャー】『新製品』開発におけるマーケティング活用 4. 【ワークショップ&レクチャー】組織と人を動かす『社内合意』の取り付け方	岡本 充智	48,600円	
10:30～ 17:30				セミナールーム	
2月8日 (金)	競合他社情報の 収集の仕方と戦略の立案 競争相手を見える化し、打ち勝つ戦略を策定する	1. 競合情報の収集はなぜ社内で行うのか 2. 競合情報収集の進め方 3. 2次情報の具体的な集め方 4. 1次情報の具体的な進め方 5. 競合分析とは（ベンチマーク分析） 6. 集めた情報から、競争戦略を立案する	小倉 正嗣	41,000円	
13:30～ 17:30				セミナールーム	
2月13日 (水)	これが正しい！ 「インサイト」を活用した ブランドの再活性化	ブランドを育てていくには消費者の心のホットボタンである「インサイト」をおさえ進めていく必要性は周知されていますが、「インサイト」という言葉自体の捉え方が人それぞれであつたり正しい理解がされていない事も多い状況です。その結果、インサイトを活用するという事も定着しているとは言えない企業も多いようです。「インサイト」とは何なのかを的確に捉えなおし、いかに活用しながら今ある既存ブランドを再活性化するか、その考え方やプロセスをワークショップを通じて体系的に学んでいきます。	桶谷 功	48,600円	
10:00～ 17:00				セミナールーム	
2月15日 (金)	2019 消費税 増税対策セミナー 軽減税率/消費者の動き予想/メーカーができる小売業への貢献	・主にメーカーの視点で対応ポイントを解説 ・軽減税率の決定事項を理解する ・実際に軽減税率を導入している国・エリアの事例を理解する ・前回の増税時の、消費者、小売業の「動き」を事例に、今回の「動き」を予想する	村上 知也	41,000円	
13:00～ 17:00				セミナールーム	
2月19日 (火)	売れる販促ツール・ POPの企画制作ノウハウ 売上を伸ばすための実践テクニック	本セミナーでは、店頭での販促ツールやPOPを企画されている方を対象に、店頭での設置率と売上を高めるための企画～制作のノウハウを凝縮してお伝えいたします。 小売チェーンにてPOP制作の実務経験を持ち、現在はPOPデザイナーとしても活躍する那須野氏をお招きし、これまでに制作されてきた3000枚を超える経験と店頭観察に基づいて、押さえておきたいポイントを解説いただきます。	那須野雄一郎	41,000円	
13:00～ 17:00				セミナールーム	
2月19日 (火)	新興市場における 中期経営戦略の創り方	海外事業を担う、事業責任者・経営層向けセミナーです。製品戦略や販売戦略をつくる前段階として、どのような中期ビジョンを描く(描けるか)によって、大きく変貌する新興国ビジネスについて、日本企業・欧米企業の成功/失敗例を基に短時間で徹底解説いたします。	松野 小百合 石坂 昌也	41,000円	
14:30～ 17:30				セミナールーム	
2月20日 (水)	2019 消費トレンド攻略セミナー ～今抑えるべき消費者の価値観・ ライフスタイルと小売流通の最新を掴む！～	日々刻々と変わる消費と小売流通の潮流は、何を背景にどのように変化してきているのか。国内外の豊富な最新事例とともに、以下3つの切り口で解説し、自社の戦略立案に活かせるトレンドの掴み方・活かし方を習得します。 1) 消費者・価値観の変化 2) 小売流通の変化 3) 日本が直面する社会的変化	山中 健	41,000円	
13:00～ 17:00				セミナールーム	
2月20日 (水)	スーパーマーケット新店最新情報 2018年新店のトレンドから読み解く食品MDの行方	人手不足、人件費の高騰が販管費を引き上げ業績へ大きな影響を示し始めたスーパーマーケット。オペレーションを省力化しつつ、他業態との差別化に取り組むスーパー。グローバル、ミールキット、イートインコーナーなど新たに導入されたサービス、商品は成果を上げているのでしょうか。今後はどのような方向に向かうのでしょうか。食品マーチャンダイジングのこれらを、2018年の新店の動向から読み解きます。	安藤 進一	43,200円	
13:30～ 17:30				セミナールーム	
2月22日 (金)	情報過多の時代に買い手の『心』を掴む！ 購買行動のマーケティング心理学 ～商品企画、販売促進、広告、ブランド戦略に活かせる 心理学、社会学、行動経済学の理論と実用～	この講座では、この約百年余りの間に同じく発達してきたこの二つの学問の視点で、その交点である消費者心理、購買心理や最新の行動経済学について、近年のネット社会におけるマーケティングの課題と、その対応策につながる部分を中心に、理論に基づきながら事例を交えて解説致します。	渡辺 久哲	39,960円	
13:30～ 17:30				セミナールーム	
2月26日 (火)	商品開発「切り口」のを見つけ方 固定概念から抜け出す商品開発のすすめ方	セミナーでは、ワークショップを用いて商品開発の方針となる「切り口」のを見つける方法を解説します。ユーザー調査、企画会議、さまざまなフレームワークを用いるものの、なかなか切り口を見つけられないという方、これまでのやり方にマンネリや限界を感じている方、新しい発想を求めている方などに、是非ご参加いただきたい内容のセミナーです。	安斎 勇樹	41,000円	
13:00～ 17:30				セミナールーム	
2月27日 (水)	ドン・キホーテ徹底研究セミナー	成長を続け直近業績も絶好調のドン・キホーテ。昨年のユニバーシティ・ファミリー・ドン・キホーテとの資本・業務提携後、先般、発表された「ユニ」の全株式取得に向けた動きDON DON DONKIIによる海外出店の加速化、デジタル技術を活用した実験店のオープン等、常に話題に事欠くことがありません。セミナーでは顧問を務められている講師に基調講演と進行役をお願いし、ドン・キホーテホールディングスCEO 大原孝治氏をお迎えし、強さの秘密とビジネスモデル、描く「未来」成長戦略について講演頂きます。	月泉 博 ゲスト大原孝治氏 株式会社ドン・キホーテ ホールディングス 代表取締役社長兼CEO	41,000円	ハイアットリージェンシー東京 センチュリールーム
13:00～ 17:00					

※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** →

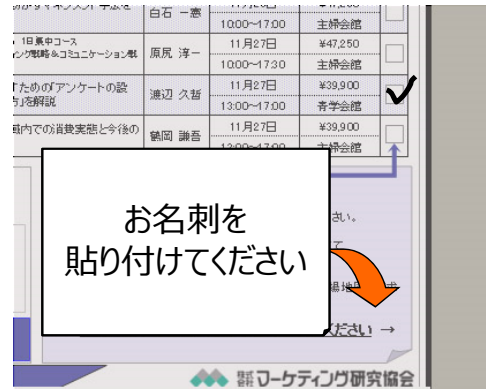
お申込みは **FAX** で！ **03-5227-5712**

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/>