

2019年 3 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
3月5日(火) 9:30~17:30	信頼関係を保ちながら戦略的に成果を勝ち取る! 「交渉力」強化セミナー	「交渉力」は、売買の場面だけでなく、プロジェクトや企画、開発、管理業務など多くのビジネス現場で必要とされる必須能力です。この講座では、取引先や社内の協力者との継続的で良好な関係を保ちつつ、仕事の効果・効率や、成果を最大限に高めるための交渉技術や対話のスキルをゲームや事例、演習を交えながら分かりやすく習得していただきます。	観音寺 一嵩	49,680円 セミナールーム	
3月5日(火) 13:00~17:00	VMDマネジメントの考え方 ~多店舗展開の売場企画と店頭管理の方法~	今VMDが求められているVMD戦略の基本的な考え方をお伝えした上で、最先端の事例を交えながら、売場企画と店頭管理の方法から、多店舗展開のマネジメントまでを解説いたします。店舗や売場を企画する立場の方、マネジメントする立場の方、サポートする立場の方、販促企画を担当されている方など、売場の企画~管理に携わっている方へ向けたヒントの多いセミナーです。	深澤 智浩	32,400円 セミナールーム	
3月5日(火) 13:00~17:00	【大阪】これが正しい! 小売業への提案型営業の超基本 エリア特性に対応するための提案営業の型	本セミナーでは、メーカーや卸の営業担当者がエリア重点小売業やナショナルチェーンの地区本部等に対し、どのような思考やプロセスでお客様視点・売場視点・得意先視点の営業活動をしていくべきかを体系的に学んでいきます。 ※3/6開催 P O S 分析・データ活用の超基本セミナーとの両日ご参加のご優待がございます。	谷 雅之	37,800円 ホテルモントレ ラ・スール大阪	
3月6日(水) 10:00~17:00	【大阪】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	本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現場経験豊富な講師が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! ※3/5開催小売業への提案型営業の超基本セミナーとの両日ご参加のご優待がございます。	谷 雅之	48,600円 ホテルモントレ ラ・スール大阪	
3月6日(水) 13:00~17:00	消費財メーカーの営業 ご担当者向け 商談・提案に活かす! 店舗と売場の見方	新任の量販小売業の営業担当者に加え、「店や売場を見る」とは言われるけれど何を見ればいいのか一つ自信がない。・我流で店や売場を見ているが、本当に自分の見方が正しいのか一つ自信がない。という方々にも、最低限必要な知識や店や売場で見るべきポイントを体系立てて学べるセミナーです。店や売場の基本を押さえる事で、皆さまの担当得意先の企業に対しての商談や提案が変わり、採用率の向上や信頼関係の向上にお役立ていただければと思います。	榎本 博之	41,000円 セミナールーム	
3月7日(木) 13:00~17:00	店舗スタッフの活かし方・動かし方 ~育成・定着・動機づけを実現する 新しいマネジメント方法~	「どのようにリアル店舗の販売力を高めていくべきなのか」をテーマに、店舗のマーケティング・マネジメントについて事例を交えて解説いたします。また、売上や顧客づくり、顧客満足 (CS) を高めるだけでなく、店舗をやる気させ従業員満足 (ES) を高める秘訣についてもご紹介いたします。店舗をマネジメントする小売業の方、店舗をサポートする立場のメーカーの方におすすめのセミナーです。	齋藤 考太	32,400円 セミナールーム	
3月8日(金) 13:30~17:30	相手や場面に合わせた 「商品の良さ」の伝え方	この講座では、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」を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 セミナールーム	
3月12日(火) 13:00~17:00	マーケティング実践活用セミナー ~理論とフレームワークを実務で「使える」ためのトレーニング~	✓ 顧客視点でのマーケティング思考を徹底的に磨きたい ✓ 商品企画・販促企画のヒントを得たい 本セミナーでは、マーケティング戦略の仕組みやプロセスを押さえたうえで、各業務におけるマーケティングアプローチについて身近な事例と演習を用い、フレームワークを「実務で活かす」ためのスキルを身につけていただきます。豊富な実務経験を基にマーケティング教科書では学ぶことのできない現場視点での実践的な内容となっております。	理 央周	41,000円 セミナールーム	
3月14日(木) 13:30~17:30	小売業のデジタル化とメーカー対応 小売業の新しいマーケティングの 事例と思考法	現在、ECチャネルの拡大に伴い多くの小売業でデジタル化を進めています。本セミナーでは、小売業のデジタル化がどのように行われ、今後小売業のデジタルマーケティングがどのように進むのか、講師の実務経験を交えてわかりやすく解説します。また、小売業のデジタル化に伴い、メーカーはどのように対応すべきなのかについても、営業対応だけでなく、会社としてどのような知見を持つ必要があるのかをお伝えします。	河口 友紀	41,000円 セミナールーム	
3月15日(金) 10:00~17:00	カスタマージャーニーの 上手な活かし方 「体験/コト」軸で顧客との関係性・提供価値を 本心に魅力的なものに生まれ変わらせる方法	「顧客体験」の重要性の理解はすっかり定着し、カスタマージャーニーマップなどの手法の認知も進んだ感があります。「カスタマージャーニー」という言葉は知っているが、どう取り組んだらいいか実はよくわからない。作ってみたものの、どう使っていくかはまだ手探り状態。という企業はまだ多いのが実情ではないでしょうか。「つくり方」だけにとまらず、それを戦略や施策にどう活かしていくか?に力点を置いて、具体的な事例も交えて詳しく、楽しく理解していただきます。	藤枝テッド和己 三村 健	48,600円 セミナールーム	
3月26日(火) 10:00~17:00	C V S 取組強化セミナー 主要コンビニエンスチェーンとの取組み方を探る!	上位3社による寡占化が進行するコンビニエンスチェーン。6万店の規模となり、新たな成長の方向性を模索するコンビニエンスチェーンはどこへ向かうのか。新たな方向性の中でメーカー・卸への期待はどのように変化していくのか。コンビニエンスチェーンの「いま」と「仕組み」を理解することで、コンビニエンスチェーンとの取組を強化する方法をコンビニエンスチェーンの第一人者が解説します。	並木 雄二	48,600円 セミナールーム	
3月27日(水) 13:00~17:00	今までのマーケティング理論に 限界を感じている方へ 唯一無二の差別化ポイント発掘法 企業も顧客もまだ気づいていない ブランド「独自の価値」を見つけて出す超実践手法	「他ではダメ」と思ってもらえるほど魅力的なメッセージ(価値)を見つけ出せれば、「ちょっとお試し」などではなく最初からベピーユーザーをつくっていくことが実際は可能です。しかし他社には真似できない自社だけの(独自の価値)は、顧客も企業も気づかず潜在してしまっただけ、それを探り当てるには独自の技術と方法論が不可欠となります。講座では本来発掘すべき決定的な差別化ポイントを発掘する新手法を実例も交えて解説していきます。	平野 淳	43,200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 : ご参加者とご担当(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** →

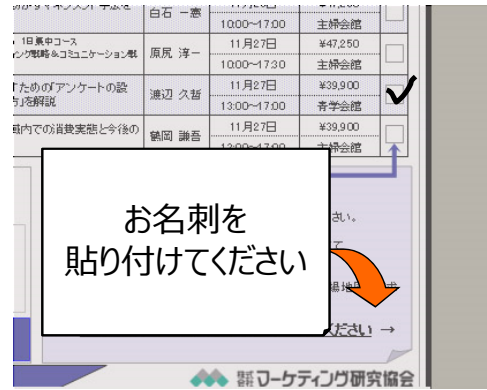
本紙裏、キャンセル規定等が記載されております「セミナーお申込みに際して」を必ずご確認の上、お申込みください。

お申込みは **FAX** で! **03-5227-5712**

● 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/>