

2019年4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
4月16日(火) 17日(水) 各日9:30~17:30	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。 プロマネを経験した講師が実体験をもとにレクチャーしつつ、その場でご自身の業務に落とし込んで話し合う進行のため、わかりやすい！と好評のセミナーです。	尾上 昌毅	97,200円 セミナールーム	
4月16日(火) 13:00~17:00	「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、ショート演習を交えながら楽しく学びます。 〔「プレゼンテーション」や「パワーポイント資料作成」、「商談技術」、「交渉力」等のスキルに特化したセミナーも別途ございます〕	濱田 秀彦	39,960円 セミナールーム	
4月16日(火) 13:00~17:00	【福岡】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をお客様視点・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ます。 ※4/17開催POS分析・データ活用の超基本セミナー、両日ご参加優待がございます。	谷 雅之	37,800円 オリエンタルホテル福岡博多ステーション	
4月17日(水) 10:00~17:00	【福岡】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！ ※4/16開催小売業への提案型営業の超基本セミナー、両日ご参加優待がございます。	谷 雅之	48,600円 オリエンタルホテル福岡博多ステーション	
4月18日(木) 9:30~17:30	新任マーケター合同研修 2019【東京】 ～社内研修にはない他社(者)からの刺激、自社(自分)の発見～	・マーケティング研修を社内で実施したいけれど、受講対象者が3名しかいないので、開催が難しい。 ・他の企業の担当者との交流、情報交換の機会が欲しい等、皆様の声にお応えして、複数企業で実施する「新任マーケター合同研修2019」の開催が決定いたしました。 ■ご参加のメリット ・グループディスカッションを各社混合のチーム編成にすることにより、自社の課題発表とそれに対する他社からのコメントが共有できます。 ・研修後の懇親会によって他社(者)との情報交換のパイプを作ることができます。	伊藤 隆裕	42,000円 セミナールーム	
4月19日(金) 9:30~17:30	新任マーケター合同研修 2019【大阪】 ～社内研修にはない他社(者)からの刺激、自社(自分)の発見～	○難しい解説は一切なし！マーケティングで使用する専門用語を、どんな教材よりも分かりやすく知ることができ、かつ、学んだ直後から自分の言葉として使えるようになります。(ペネフィット、コンシューマインサイト、ベルソナなど) ○企画やアイデアを考える仕事で行き詰まったとき、大きな助けとなる発想法や発想フレームワークを持ち帰ることができます。 ※1社3名様お申込で108,000円(税込)お一人様あたり36,000円	伊藤 隆裕	42,000円 ナレッジキャピタル	
4月19日(金) 13:30~17:00	購買行動の変化から読み解く日本型ニューリテールの未来 新しい生活者にモノを売るために知っておきたい5つのコト	ネットとリアルとの融合を図る「新小売戦略(ニューリテール)」を掲げて、最高の顧客体験の提供に力を入れるアリババ。日本でもニューリテールは加速するの。その鍵は、CtoCマーケットの拡大が続く国内市場の購買行動の変化と決済手段の変化にある。国内の諸環境の変化と海外の最新事例から、日本型ニューリテールの示唆をわかりやすく解説します。	吉田 健太郎 吉富 才了	43,200円 セミナールーム	
4月23日(火) 13:00~17:00	消費財メーカーの営業 ご担当者向け メーカー営業として理解すべき「バイヤー業務の実際」 ～食品スーパー編～	・担当得意先の企業のお店や売場を見るべき事と商談・提案への活かし方 ～何を見て、どう解釈し、どう商談・提案に活かすのか？ ・バイヤーの業務、小売業のオペレーションを「知る」 ～バイヤーは何を考え、どんなメーカー営業や提案を求めているのか ★こんな方にオススメです!! ●新任営業の方～若手営業の方、異動者の方 ●店の見方、バイヤーの業務理解を深めたい方	榎本 博之	41,000円 セミナールーム	
4月23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なりつつある様です。 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じ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	

※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** →

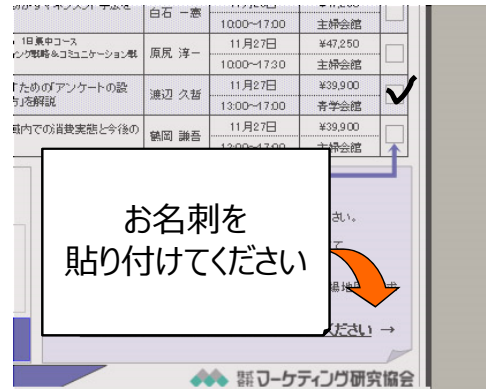
お申込みは **FAX** で！ **03-5227-5712**

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/>