



基礎知識と実務に役立つスキルを2日間で学ぶ

# はじめての マーケティング実務 基礎セミナー

～「STP立案」から「4P戦略」まで実務に必須のフレームワークを演習で身につける～

## 会 期

- 〈第21回〉2018年 6月19日(火)～20日(水)
  - 〈第22回〉2018年 9月12日(水)～13日(木)
  - 〈第23回〉2018年12月11日(火)～12日(水)
  - 〈第24回〉2019年 3月12日(火)～13日(水)
- 各回とも2日間 10:00～17:00

## 会 場

日本能率協会 研修室 (東京・港区・芝公園)

## 講 師 (敬称略)

高橋 澄子 (株)MOMO 代表取締役  
池田 裕一 (株)日本能率協会コンサルティング チーフ・コンサルタント

## ねらい

本セミナーでは、マーケティング関連部署に配属されて日の浅い方、営業・商品企画・研究開発・技術・生産部門などマーケティング発想が求められる立場でありながら、マーケティング実務とは離れている方々に、マーケティング基礎知識を「体系的」に解説すると共に具体的な事例や演習を交えて学び、基礎知識と共に実務でも役立つスキルを習得していただきます。

## 対 象

- はじめてマーケティング関連部署に配属された方々
- 他部門から新たにマーケティング関連部門に配属予定の方々
- ビジネス知識として、マーケティングの基礎を知っておきたい方々
- 転職先がマーケティング関連企業や部門の方々

## 参加申込規定

**参加料** (消費税抜価格) ※本セミナー開催最終日の消費税率を適用させていただきます。

日本能率協会法人会員	93,000円/1名
会 員 外	104,000円/1名

※テキスト(資料)・昼食費は含まれております。  
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership/>

**参加定員** 36名 (10名に満たない場合は延期する場合があります。)

## 参加申込方法

- ①申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXをお送りいただくか、ホームページからお申込みください。開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合もございます。あらかじめ電話でご確認ください。
- ②電話ではご予約のみの承りとなります。その場合でも申込書は必ずお送りください。
- ③参加証・請求書は開催1か月前から発送を開始いたします。なお、1か月以内のお申込みの時は、申込書受領後1週間ほどで参加証・請求書を発送いたします。
- ④参加料は請求書に記載されております。「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振込みください。期限までにお支払いいただけないお客様については、ご参加いただけない場合がございますのでご注意ください。なお、支払い期限が過ぎてしまう場合は、請求書の「入金連絡票」にてお振込み日のご連絡をお願いいたします。(振込み手数料については貴社にてご負担ください)

## キャンセル規定

参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記の規定により、キャンセル料を申し受けますので、あらかじめご了承ください。

開催7日前(開催初日を含まず起算)～前々日……………参加料の30%  
開催前日および当日……………参加料全額  
(万キャンセルの場合は必ずファックスでご連絡ください。)

## 参加日程の変更

参加日程の変更については1回のみ可能といたします。電話でご確認後所定のお手続きをお取りください。なお変更のお申し出の日付により上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(2018年4月から2019年3月まで)に限ります。

## ご注意

- お申込みをいただいた方にはセミナーインフォメーションをお送りすることがあります。
- 講義の録音・撮影はご遠慮ください。
- テキストは会場でお渡しします。参加者以外の方にはテキストはおわけいたしません。
- 同業他社からのご参加はお断りする場合があります。

## 会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした会員制度を設けセミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。  
お問い合わせ：03(3434)2029

**会場案内** 日本能率協会・研修室  
〒105-8522 東京都港区芝公園 3-1-22 TEL:03(3434)6271



## プログラム内容のお問い合わせ先

一般社団法人日本能率協会 マーケティング分野セミナー担当  
TEL 03(3434)1955(直通)

## 個人情報のお取り扱いについて

一般社団法人日本能率協会では、個人情報の保護に努めております。詳細は小会の個人情報保護方針(<http://www.jma.or.jp/privacy/>)をご覧ください。なお、ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本催し物に関する確認・連絡およびJMA主催の関連催し物のご案内をお送りさせていただく際に使用させていただきます。

## 免責事項

天災地変や伝染病の流行、研修会場・輸送等の機関のサービスの停止、官公庁の指示等の小会が管理できない事由により研修内容の一部変更および中止のために生じたお客様の損害については、小会ではその責任を負いかねますのでご了承ください。

参加証・請求書はこの方へお送りいたします。それ以外をご希望の場合は、【連絡希望事項欄】へご記入ください。

はじめてのマーケティング実務基礎セミナー				開催期日	
ふりがな				〈第21回〉2018年 6月19日(火)～20日(水) 〈第22回〉2018年 9月12日(水)～13日(木) 〈第23回〉2018年12月11日(火)～12日(水) 〈第24回〉2019年 3月12日(火)～13日(水)	
会社名 (正式名称)		<input type="checkbox"/> 日本能率協会法人会員 <input type="checkbox"/> 上記外		電話番号(市外局番からご記入ください)	
所在地	〒			( )	
ふりがな		メール配信	希望	<input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	FAX番号(市外局番からご記入ください)
申込責任者		Eメール	ご参加の開催回をご記入ください。		( )
		事業所名 所属部署名 役職名			
参加者①	ふりがな	事業所名 所属部署名 役職名		受付No.	
	氏名			回	
	所在地	〒	電 話	( )	
		申込責任者と異なる場合はご記入ください。	F A X	( )	
参加者②	ふりがな	事業所名 所属部署名 役職名		受付No.	
	氏名			回	
	所在地	〒	電 話	( )	
		申込責任者と異なる場合はご記入ください。	F A X	( )	
参加料	円× 名 合計		円		お振込予定日
			(消費税抜)		月 日
参加証発行日	請求書発行日	領 収 日			

## 参加申込先

JMAマネジメントスクール  
一般社団法人日本能率協会  
**FAX : 03(3434)5505**  
TEL : 03(3434)6271  
E-mail : [seminar@jma.or.jp](mailto:seminar@jma.or.jp)  
〒105-8522 東京都港区芝公園 3-1-22  
(受付時間) 月～金曜日 9:00～17:00(ただし祝日を除く)  
URL <https://school.jma.or.jp/>  
(セミナーの最新案内など各種情報をご紹介)

参加証発行日	請求書発行日	領 収 日

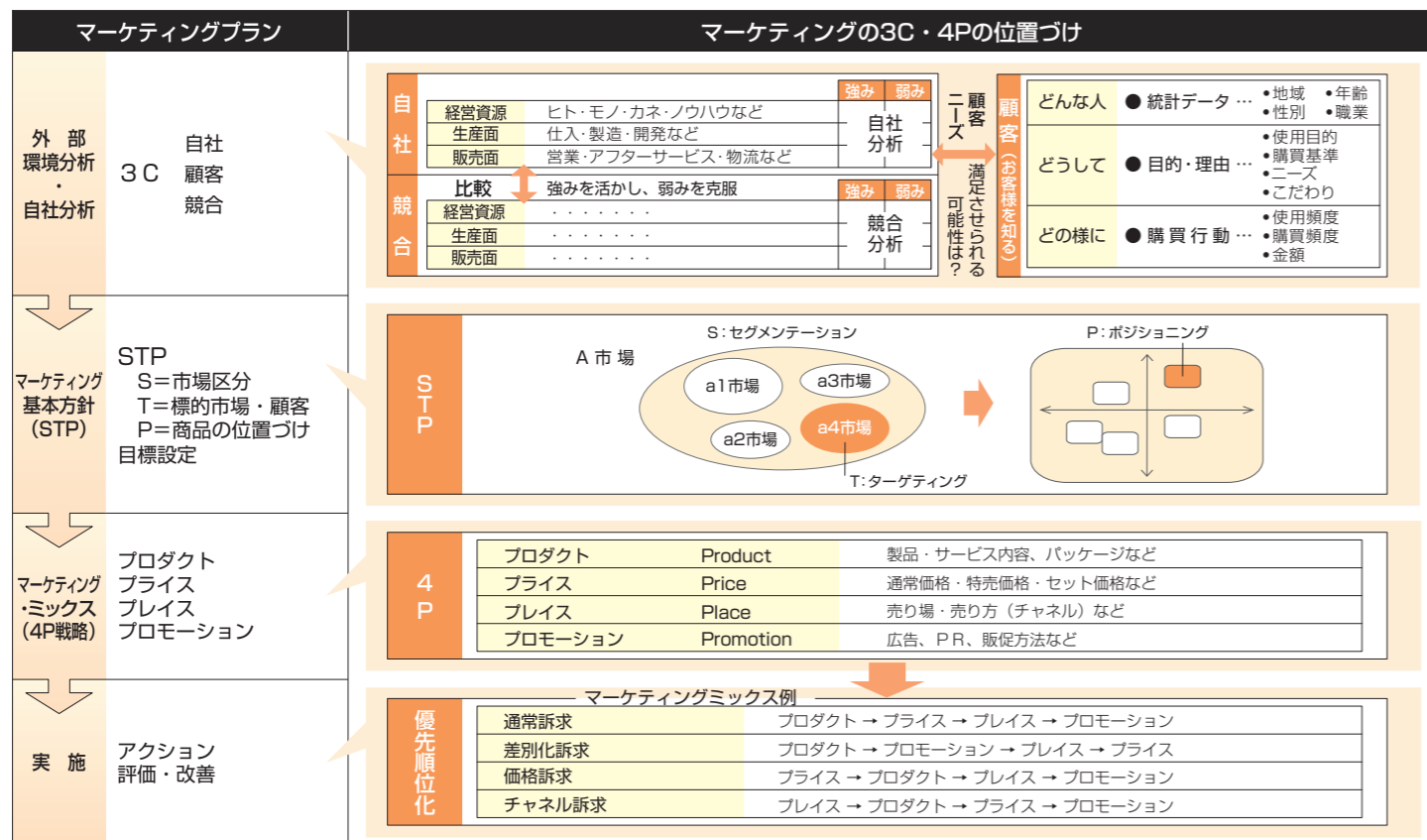
# はじめてのマーケティング実務基礎セミナー

このセミナーはこのような課題をお持ちの方にお勧めです

- マーケティング知識、基礎がないまま商品企画に従事してしまっており、体系的知識習得の必要性を感じている
- 商品企画を進めるためのプロセスを全く知らない
- せっかく発見した課題を社内で報告したが、論理的に説明することができなかった
- 企画アイデアが中々浮かばず苦勞をしている
- 市場動向の把握、顧客ニーズを意識した商品を考えていない

## 参加のおすすめ

本セミナーでは、はじめてマーケティング関連部署に配属された方や、技術・生産・研究開発などの方々にマーケティングの基本を「体系的」に解説すると共に「**マーケティングの3C (Customer (顧客)、Competitor (競合)、Company (自社))**」や「**マーケティングの4P：製品・価格・流通・プロモーション**」などの具体的な事例や演習を交えて学んでいただき、基礎知識と共に実務でも役立つスキルを習得していただきます。講師は、各社のマーケティングをリアルタイムで支援している現役のコンサルタント陣が豊富な経験から事例を解説し、実習を通じて、受講者にご理解いただく、より実践的な内容となっております。



## 【受講者の声】

- 幅広く、マーケティングとは何かを学ぶことができます。配属直後の方にお勧めです
- 普段何気なく行っているSTPを頭の中で整理できました。本当に「はじめての」マーケティングの方に良い内容です
- 新入社員に対して指導する際に、本研修の内容を話そうと思いました。ロジカルシンキングの力をつけるためには良い研修だと思えます
- カタログ作成時のセグメント分析は自社で実践したい。実践演習を通して、知識を整理できるだけでなく、参加者ともコミュニケーションを取れた
- マーケティングの基礎をわかりやすく教えてもらえます。自社、競合他社の分析を通じて、自社の強みを生かせるような商品を企画していきます

## 講師プロフィール

(敬称略)

### 高橋 澄子 (たかはし すみこ)

㈱MOMO 代表取締役

広告会社でマス広告・セールスプロモーションの企画・制作に従事。体系的なマーケティング活動の必要性に目覚め、1990年経営コンサルタントに転身。主に消費者向けの新商品・新事業開発、マーケティング、顧客サービスの向上を支援し、商品企画者・マーケティングの養成研修多数。2007年起業後は消費者心理研究も。

【著書：共著】  
 「はじめての新事業開発マニュアル」海文堂  
 「ヒット商品開発のための一見えないニーズのつかみ方」技術情報協会  
 「高齢者・アクティブシニアの本音・ニーズの発掘と製品開発の進め方」技術情報協会

### 池田 裕一 (いけだ ひろかず)

㈱日本能率協会コンサルティング チーフ・コンサルタント

情報機器販売会社を経て、1990年㈱日本能率協会コンサルティングに入社。以降企業を対象とした事業戦略、マーケティング、商品企画、販路開拓などのコンサルティング、研修、講演にあたる。

【著書】  
 「新製品・新事業の育て方」同友館  
 「限界を突き破る戦略的事業連携」日刊工業新聞社  
 「中国市場開発AtoZ」日経BPコンサルティング  
 「新規事業・新用途開発技法とテンプレート」日本能率協会総合研究所

## プログラム

	第1日目	第2日目
	<b>マーケティングとは・基本方針づくり</b>	<b>4P戦略の策定</b>
10:00	<b>1 マーケティングとは</b> ①マーケティングの役割と範囲を知る ②マーケティングの進化と現在の姿	<b>6 マーケティングの4Pとは</b> ①「4Pとは何か」を理解する ②マーケティング戦略を構成する基本要素とミックス Point マーケティング戦略の基本を知る
	<b>2 外部環境を分析する</b> ①変化に適應することの重要性 ②顧客・市場分析、競合分析の進め方 Point マーケティングの環境分析の3要素「3C」のなかで顧客分析、競合分析の視点を学ぶ	<b>7 商品・サービス戦略</b> ①新商品・サービス企画開発のプロセスを理解する ②新商品・サービス企画開発で使える手法を知る ③パッケージの役割と基本要素を知る Point 新商品・サービス開発のプロセスと要点を学ぶ ミニ演習 仮想カタログの作成
	<b>3 自社を分析する</b> ①自社の経営資源を分析する ②自社の技術力・販売力を分析する Point 「3C」の要素の1つである自社分析について分析の切り口と手法を学ぶ ミニ演習 消費者、顧客の潜在ニーズを理解するための「聴く」スキル	<b>8 価格戦略</b> ①新商品・サービスの価格はどのように決めるか ②顧客・競合・流通から見た価格決定メカニズム ③利益が出る仕組みを構築する Point 価格設定の仕組みと考え方を学ぶ
	<b>4 マーケティングの基本方針づくり (STPの策定)</b> ①市場を調査して細分化する (S:セグメンテーション) ②標的とするお客様・市場を絞り込む (T:ターゲティング) ③お客様の心の中にイメージを位置づける (P:ポジショニング) ④目標の設定 Point マーケティングプランの柱となる考え方を学ぶ	<b>9 流通・販売戦略</b> ①チャンネル (販売ルート) の役割とは何か ②人・店舗・通信チャンネルの特徴を知る ③お客様の特性に合わせた効果的なチャンネルの選び方 Point お客様に商品を届ける流れのつくり方を学ぶ
	<b>5 マーケティング・リサーチ</b> ①市場調査の目的と種類を理解する ②アンケート調査の進め方と注意したいポイント ③インタビュー調査の特性と注意したいポイント Point お客様と市場を調査する代表的な方法を学ぶ	<b>10 広告・プロモーション戦略</b> ①コミュニケーション活動の目的とプロセスを理解する ②広告・人的販売・PR・販売促進の違いを知る ③マスメディア、ネットメディア、人を介したコミュニケーションの特徴と効果的な組み合わせ方 Point お客様の心を動かすコミュニケーション活動の考え方を学ぶ
17:00	<b>【マーケティング実践演習①】</b> 調査結果の分析、ディスカッションを通じてSTPを立案する ①市場セグメントMAP作り ②ターゲティングとポジショニングMAP作り ③発表、講評 ・代表者演習結果発表 ・まとめ 質疑	<b>【マーケティング実践演習②】</b> マーケティング4P戦略をテンプレートに沿って作成する ①4P戦略の構想 ・個別戦略 ・マーケティングミックス ②戦略シート作り ・戦略シートの構成 ・戦略シート作成のポイント ③発表、講評 ・代表者演習結果発表 ・まとめ 質疑

※内容は変更される場合があります。また、進行の都合によりプログラムの時間割が変わる場合がございます。予めご了承ください。

JMAマーケティング分野HPが開設しました。より詳細なセミナー情報や講師インタビューなどが載っています。  
 URL ▶▶▶ <http://www.jma-mk.com>