





東京開催

関係部門へ ご回覧ください

'企画・戦略部門のためのマーケティング基礎

時|

2019年9月30日(月) 10:00~16:30(5.5H)

東京・代々木・本会内セミナー室(右図参照)

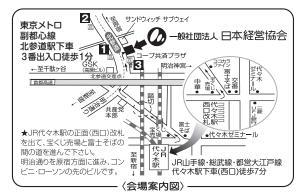
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972(直)

師

未来創造総研合同会社 代表 コンサルタント

西田

経営企画部門、事業戦略部門、営業部門の方々 マーケティングの基本を学びたい方々



■ 主催 🕜 一般社団法人 日本経営協会 🏾

開催にあたって

中期経営計画や経営戦略の立案・展開、新事業企画などを担当される方々にとって、マーケティング の知識は不可欠な要素と言えます。なぜなら、市場や顧客を深く理解していなければ、机上の空論で終 わってしまうからです。

本セミナーでは、マーケティングを初めて学ぶ方を対象に、そもそもマーケティングとは何かを理解 していただいた上で、顧客の視点でビジネス・事業を捉え、自社・団体のマーケティング上の課題・解 決策を明らかにすることで、戦略立案や新事業企画に活用することのできる知識・手法の習得を目指し

■申込・支払方法

参加申込書に必要事項をご記入のうえ、郵送又はFAXにてお申込みください。追って、振込口座名を記載した請求書と参加券をご派遣責任者(連絡担当者)までお送りします。不着の場合は必ず電話にて確認ください。参加料のお振込みは原則として請求書に記載されましたお支払期限までにお願いします。

- ●振り込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。また、領収書は「振込金受領書」をもってかえさせて
- いただきますのでご了承ください。
 万一ご都合が悪くなった場合は代理の方がご出席ください。
 教材は原則として当日会場にてお渡しします。
 参加者が少数の場合、天災の場合などにおいては中止・延期させて頂く場合があります。すでにお振込の場合は、全額返金させていただきます。
 録音録画、撮影等は原則として出来ません。ご了承ください(特記の場合を除く)。

■早割・複割について【最大4,320円割引】

本案内状の申込書をご利用のうえ、お申込みをいただきますと、下記の特典 (割引) が受けられ す。申込書にはお申込み日をご記入のうえ、ご利用される特典に○印をお付けください。ただし ます。申込書にはお申込み日をご記 同時にお申込みの場合に限ります。 ●早割 (早期申込割引)

開催日が申込日より2カ月以上先の講座について参加料を1名あたり2,160円(税込)割引させていただきます。

● 複割 (複数 申込割引) 複数名のお申込みで、参加料を1名あたり2,160円 (税込) 割引いたします。

■会員入会手続きについて

入会の詳細および特典については、ホームページの 「会員検索/ご入会のご案内」 をご参照ください。

■キャンセルについて

開催日の3営業日前からは30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日までに連絡が無く欠席の場合は、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

■WEBお申込みの流れ

- 一般社団法人日本経営協会 ホームページ http://www.noma.or.jp

- □ 「セミナー /講座」を選択
 ③ 「セミナー /講座」を選択
 ④ ご希望セミナーを検索。ご希望のセミナー名をクリック。
 ⑤ ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
 ⑥ お申込みをいただきますと、確認メールが届きます。

参加料 [テホスト代]	参	加	料	消	費	税	合	計
NOMA会員(1名)	30,000円		2,400円			32,400円		
— 船 (1名)	37	ດດເ	ЭШ	2	960	B _	39.9	60Œ

お申込み・ お問合せ先 -般社団法人 日本経営協会 企画研修グループ 緒方

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972(直) FAX(03)3403-8417 URL http://www.noma.or.jp

			47	/					
一般社団法人 日本経営協会 企画研修グループ 宛 FAX (03) 3403 - 8417			9年	事務局	引 No.				
参加申込書 経営企画・	戦略部門のための	マー	ケティ	ング基礎こ	1338	2019.9/30 10:00開講 NOMA			
企業(団体)名		TEL			□会 員 (該当にレE	□ 一 般 叩をつけて下さい)			
所在地		FAX			業 種 従業員数	名			
参加者氏名	所属・役職		早·複割		メールアドレス				
フリガナ				e-mail:					
フリガナ			早・複	e-mail:					
フリガナ			早・複	e-mail:					
請 求 書 ・ ^{フリガナ} 参加券送付先	所属・役職			メールアドレス	e-mail:				
46-59-46-59-3-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-									

以下の目的に使用させていただきます るが上記目と思う。 ①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②経営企画関連セミナーなど本会セミナー(事業)のご案内 ※なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。─□不要 ※今後eメールによるご案内も予定しています。ご希望の方は、ご記入ください。 □

左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください

1. マーケティングを理解しよう!

- (1) マーケティングを説明できるようになろう
- (2) 身近な優れた企業・商品からマーケティングの考え方を学ぶ

2. お客さまは誰だろう?

- (1) あなたのお客さまを特定する
- (2) 代表的な顧客モデルを明らかにしよう
- (3) 事例に学ぼう① ~ターゲットの視点~

3. 提供している価値は何ですか?

- (1) お客さまが求める価値を提供するには?
- (2) 事例に学ぼう② ~価値の重要性~

4. 商品をどのように売っていますか?

- (1) 儲ける商品と儲けない商品は? 商品戦略とは?
- (2) 事例に学ぼう③ ~商品特徴を捉えた販売方法~

5. 顧客満足度No.1を目指そう!

- (1) リピート顧客を獲得するためには?
- (2) 事例に学ぼう④ ~顧客満足で得られるもの~

6. マーケティングの課題を理解する

- (1) 自社・団体のマーケティング課題とは
- (2) 自身の実務にどう生かすか考えてみよう

講師プロフィール

未来創造総研合同会社 代表 西田 泰典 (にしだ やすのり) 氏

未来創造総研合同会社代表。京都府出身。神戸大学大学院経営学研究科(MBA)修了。

現在、同志社大学大学院商学研究科博士後期課程在籍。NEC総研、NECマネジメントパートナーにて、約15年間に渡り、マネジメント領域におけるコンサルティング、研修の企画・講師に携わる。

専門領域は、マーケティング、新事業創造、事業戦略、組織変革である。コンサルティングではクライアント様の成果に、また研修では受講者の実務に活用できることにこだわった支援をしている。