



営業担当者、企画担当者必見！実践で使えるマーケティング思考法

BtoB、BtoBtoC向け、マーケティングの極意！

明日から使える知識の使い方を教えます

研修目的

- (1) ビジネスシーンで使えるマーケティング思考法を理解する
- (2) 演習と事例を通してマーケティング知識を引き上げる
- (3) マーケティング思考法を日々鍛える勉強法を習得する

日時 平成29年 **5月12日(金)**
9:30~16:30

講師 株式会社マーケティングアシストプロジェクト
代表取締役社長
青木 宏人氏

会場 京都商工会議所(京都市中京区烏丸通夷川上ル)
※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅南6番出口直結



アミューズメント業界で14年間営業活動に従事した後、2008年に経営コンサルタントとして独立。経営戦略やマーケティング戦略の立案と実行支援など約200社のコンサルティング支援を実施。2014年(株)マーケティングアシストプロジェクトを設立、代表取締役社長に就任。著書に、『お店の「ウリ」を「売上」にする方法』共著MAP編(同友館)がある。

受講料 京都商工会議所会員 **19,440円**
一般 **29,160円**
※消費税込

<p>1. マーケティングを理解する 【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) マーケティングとは (2) マーケティングのフレームワーク (3) 売上低下の原因は？ <p>2. ターゲット顧客の見極め方 【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 市場細分化 (2) 成功アプローチ (3) 購買体験フローの理解 <p>3. 顧客の買う理由の把握方法 【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) ユーザーマップ (2) 顧客価値を理解する視点 <p>4. 中小企業が活かすべき強み 【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 強みの分類 	<ul style="list-style-type: none"> (2) 強みの抽出法 <p>5. 競争優位の築き方 【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 戦い方の軸 (2) 勝ちパターン <p>6. 新規顧客を開拓する思考法 【演習】</p> <p>購買段階別プロモーション手法</p> <p>7. パートナーの開拓方法 【演習】</p> <p>コラボレーションアプローチ</p> <p>8. ケーススタディ 【グループ討議】</p> <p>中小企業の事例でマーケティングの知識を活用する</p> <p>9. まとめ</p> <p>マーケティング思考力を高めるために</p>
---	---

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 人材開発センター (〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル)

1 FAXまたはwebサイトからお申込み下さい。
▶ FAX : 075-222-2612 TEL : 075-212-6446
e-mail : jinzai@kyo.or.jp
▶ 京商ビジネススクール で **検索** (URL : http://www.kyo.or.jp/jinzai/)

2 お申込み後、速やかに下記口座までお振込み下さい。
振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。
▶ 京都銀行 本店営業部 (普) No.5017759
口座名：京都商工会議所 研修口

※開催日の1週間前に受講証をFAX致します。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。

※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金をいたしかねますので、ご了承ください。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡ください。

H29年5月12日 009 『BtoB、BtoBtoC向け、マーケティングの極意！』 申込書

会社名	事業内容		TEL		
所在地	〒		FAX		
受講料	円 ×	名分	振込日	月 日 (振込・振込予定)	請求書 (○印) 要・不要
申込責任者	所属(役職)名		e-mail		
受講者名 (フリガナ)	所属部署名 (役職名)		e-mail		年齢

本申込書にご記入いただいた個人情報は、本講座の実施・運営のために利用するほか、京都商工会議所に関する各種情報提供の目的にのみ使用致します。

★人材開発センターではオーダーメイド研修の実施、講師派遣も行っております。お気軽にお問合せ下さい★