



営業担当者・企画担当者必見！

BtoBマーケティングの極意！

法人ビジネスに効く！マーケティング知識の活かし方

研修目的

- (1) 法人ビジネス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、知識を使えるレベルまで引き上げる
- (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30年 **7月18日(水)**
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 (中小企業診断士)

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年当社を設立、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**
※消費税込 一般 **29,160円**

<p>1. マーケティングを理解する 【演習】</p> <p>(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> <p>2. ターゲット顧客の見極め方 【演習】</p> <p>(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> <p>3. 顧客の買う理由の把握方法 【演習】</p> <p>(1) 顧客価値とは (2) 顧客価値を把握する視点</p> <p>4. 中小企業が活かすべき強み 【演習】</p> <p>(1) 強みの分類 (2) 強みの抽出法</p>	<p>5. 競争優位の築き方 【演習】</p> <p>(1) 戦い方の軸 (2) 勝ちパターン</p> <p>6. 新商品・サービスの発想法 【演習】</p> <p>(1) 顧客の不満アプローチ (2) 競合の模倣を防ぐ方法</p> <p>7. 新規顧客を開拓する思考法 【演習】</p> <p>(1) 購買段階別プロモーション手法 (2) インフルエンサーへのアプローチ</p> <p>8. ケーススタディ 【グループ討議】</p> <p>(1) 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>(1) 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、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。お振込は申込会社名もしくは受講者名にてお願い致します。
▶ 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

※開催日の約1週間前に申込責任者または受講者宛にメールにて受講証をお送りします。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致しかねますので、ご了承下さい。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡下さい。

H30年7月18日 043『BtoBマーケティングの極意!』申込書			
会社名	事業内容	TEL	
		FAX	
所在地		受講料	円 × 名分
		振込日	月 日
申込責任者	所属(役職)名	請求書(○印) → メールにて送付致します。 e-mail	
		要・不要	
受講者名(フリガナ)	所属部署名(役職名)	e-mail	年齢

ご記入頂きました個人情報は、本事業の管理・運営のため、本所の各種連絡・情報提供に利用させて頂くほか、講師及び講師所属企業に受講者名簿(企業・団体名、部署名、役職名、氏名、事業内容)として提供する場合がございます。

★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★

テーマ別研修
マーケティング