



売れる理由も売れない理由もマーケティングにあった！

# がっちり稼ぎ、儲けるマーケティング、ブランド構築基礎講座

マーケティングで効果的に「買われる仕組み」を作ろう！

## 研修目的

- (1) マーケティングの基礎知識を習得する
- (2) マーケティングを企画・実践する実務ポイントを掴む
- (3) 自らの仕事にマーケティング思考を反映させ、生産性を上げる

**日時** 平成30年**10月5日(金)**  
9:30~16:30

**講師** ボナファイデコンサルティング株式会社 代表取締役  
**杉本 眞一**氏

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



一橋大学商学部卒業。ポストンコンサルティンググループにて6年半にわたり様々なプロジェクトに従事した後、富士化学工業(株)にて電池材料事業部長として新規事業の立上げを指揮。その後、外資系経営コンサルティング会社を経て独立、様々なテーマの経営コンサルティングと人材育成支援を行っている。  
【主な著書】『組織のうつ症状—会社を元気にする処方箋』(近代文藝社新書)

**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><b>1. イントロダクション</b> 【講義】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 目的・期待効果の確認</li> <li>(2) 自己紹介</li> <li>(3) 約束事の確認</li> </ul> <p><b>2. マーケティングとは何か</b> 【講義】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 事業戦略とマーケティングの関係や違いを理解する</li> <li>(2) マーケティングと営業の関係や違いを理解する</li> </ul> <p><b>3. マーケティングのプロセスとS・T・P</b> 【講義・グループ演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) マーケティング戦略を策定するプロセスを押さえよう</li> <li>(2) 市場細分化のポイントは何か</li> <li>(3) どのような基準でターゲット市場を選定するか</li> <li>(4) ユニークなポジショニングを実現しよう</li> </ul> | <p><b>4. 自社(あるいは代表的製品)をポジショニングしてみる</b> 【個人演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 個人でのポジショニング演習</li> <li>(2) 発表+Q&amp;A</li> </ul> <p><b>5. マーケティング・ミックスの意思決定</b> 【講義・グループ演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 製品を売るのはではなく、価値を売れ</li> <li>(2) 大ファンを獲得するブランド戦略</li> <li>(3) 価格を決定する際の3つのポイント</li> <li>(4) 流通チャンネルは顧客につながる道</li> <li>(5) 顧客を購入に導くプロモーション</li> </ul> <p><b>6. ケーススタディ</b> 【グループ演習】<br/>経営大学院で使用されるケースを用いたケーススタディ</p> <p><b>7. まとめ</b> 【講義】<br/>マーケティングの考え方を他領域へ応用させる</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10月5日 075 『がっちり稼ぎ、儲けるマーケティング、ブランド構築基礎講座』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)	年齢	所属部署名(役職名)	e-mail

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★