



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、知識を伝えるレベルまで高める
- (3) マーケティング思考法や日々鍛える勉強法を習得する

日時 2019年7月3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 京都経済センター (京都市下京区四条通室町東入)
※阪急「烏丸駅」、地下鉄「四条駅」下車すぐ 26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 20,000円税別
※消費税抜き 一般 30,000円税別

- | | |
|--|--|
| <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) 顧客価値とは (2) 顧客価値を把握する視点 <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 (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. 新商品・サービスの発想法 【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 顧客の不満アプローチ (2) 競合の模倣を防ぐ方法 <p>7. 新規顧客を開拓する思考法 【演習】</p> <ul style="list-style-type: none"> (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>8. ケーススタディ 【グループ討議】</p> <ul style="list-style-type: none"> (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>9. まとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) マーケティング思考力を高めるために |
|--|--|

お申込み・お問合せ/京都商工会議所 会員部 研修事業課

webサイトからお申込み下さい。

▶ で

(URL : <http://www.kyo.or.jp/jinzai/>)

※FAXでお申込みされる場合は、本冊子内の「申込用紙」をご利用ください。



ご不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

- ▶ TEL : 075-341-9762
- ▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp
- ▶ 所在地 : 〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入

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。その際にはお早めにご連絡下さい。