

# 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つかむ
- (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** 2020年 **2月25日(火)**  
9:30～16:30

**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

**受講料** 京都商工会議所会員 **22,000円**  
※消費税込 一般 **33,000円**

**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**



一橋大学商学部卒業。ボ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)

### 1. イントロダクション

【講義】

- (1) 目的・期待効果の確認
- (2) 自己紹介
- (3) 約束事の確認

### 2. マーケティングとは何か

【講義】

- (1) 事業戦略とマーケティングの関係や違いを理解する
- (2) マーケティングと営業の関係や違いを理解する

### 3. マーケティングのプロセスとS・T・P

【講義・グループ演習】

- (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
- (2) 市場細分化のポイントは何か
- (3) どのような基準でターゲット市場を選定するか
- (4) ユニークなポジショニングを実現しよう

### 4. 自社(あるいは代表的製品)をポジショニングしてみる

【個人演習】

- (1) 個人でのポジショニング演習
- (2) 発表+Q&A

### 5. マーケティング・ミックスの意思決定

【講義・グループ演習】

- (1) 製品を売るのではなく、価値を売れ
- (2) 大ファンを獲得するブランド戦略
- (3) 価格を決定する際の3つのポイント
- (4) 流通チャネルは顧客につながる道
- (5) 顧客を購入に導くプロモーション

### 6. ケーススタディ

【グループ演習】

経営大学院で使用するケースを用いたケーススタディ

### 7. まとめ

【講義】

マーケティングの考え方を他領域へ応用させる

## 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](mailto: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

# 京商ビジネススクール申込用紙



FAXでのお申込の場合

|             |                                      |             |             |     |        |
|-------------|--------------------------------------|-------------|-------------|-----|--------|
| セミナー名       |                                      |             | 開催日         | 月   | 日      |
| 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<br>(役職名) |             |     |        |
| e-mail      | ※左記 e-mail アドレス宛に<br>請求書及び受講証を送付致します |             |             |     |        |
| 受講者名 (ふりがな) |                                      | 年齢          | 所属部署名 (役職名) |     | e-mail |
|             |                                      | 歳           |             |     |        |
|             |                                      | 歳           |             |     |        |
|             |                                      | 歳           |             |     |        |
|             |                                      | 歳           |             |     |        |
|             |                                      | 歳           |             |     |        |

※本紙は、FAX 専用お申込用紙です。複数の研修をお申込される場合は本紙をコピーしてご利用ください。

※①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。

②本所 又は 報道機関等によって撮影された写真が本所広報物や新聞・テレビ等の媒体及び関連ホームページ等で公開されることがありますので予めご了承ください。

③セミナー中の個人による撮影・録音等は固くお断りいたします。

★下記宛に FAX にてお申込ください。



FAX

京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795