



「知っている」から「できる」へ 実務で使えるBtoBマーケティングの思考法

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 2020年6月9日(火)
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 **22,000円** 税別
一般 **33,000円** 税別

1. マーケティングを理解する

【演習】

- (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？

2. ターゲット顧客の見極め方

【演習】

- (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

3. 顧客の買う理由の把握方法

【演習】

- (1) 顧客価値とは
- (2) 顧客価値を把握する視点

4. 中小企業が活かすべき強み

【演習】

- (1) 強みの分類
- (2) 強みの抽出法

5. 競争優位の築き方

【演習】

- (1) 戦い方の軸
- (2) 勝ちパターン

6. 新商品・サービスの発想法

【演習】

- (1) 顧客の不満アプローチ
- (2) 競合の模倣を防ぐ方法

7. 新規顧客を開拓する思考法

【演習】

- (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

8. ケーススタディ

【グループ討議】

- (1) 中小企業の事例でマーケティングの知識を活用する

9. 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

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 (役職名)	
e-mail			※左記 e-mail アドレス宛に 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、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



京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795