



行き当たりばったりを繰り返していませんか？

仕組みで売るマーケティングの基礎

マーケティングで効果的に「買われる仕組み」を作ろう！

テーマ別研修
マーケティング

研修目的

- (1) マーケティングの基礎知識を習得する
- (2) マーケティングプランを策定する上でのコツ・留意点を身につける
- (3) マーケティングの実践を通じて効率的な事業成長を実現する

日時 平成28年**12月8日(木)**
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)
※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅南6番出口直結



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、経営コンサルティングと研修の企画・実施など人材育成支援を行っている。【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**
一般 **29,160円**
※消費税込

1. イントロダクション

- (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

- (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 【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 【グループ演習】

- (1) 製品を売るのではなく、価値を売れ
- (2) 価格を決定する際の3つのポイント
- (3) 流通チャンネルは顧客につながる道
- (4) 顧客を購買に導くプロモーション

6. ケーススタディ 【グループ演習】

経営大学院で使用されるケースを用いたケーススタディ

7. まとめ

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 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、速やかに下記口座までお振込み下さい。
振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。
▶ 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1週間前に受講証をFAX致します。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いたしかねますので、ご了承ください。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡ください。

H28年12月8日 069 『仕組みで売るマーケティングの基礎』 申込書

会社名	事業内容		TEL			
所在地	〒		FAX			
受講料	円 ×	名分	振込日	月 日 (振込・振込予定)	請求書 (○印)	要・不要
申込責任者	所属(役職)名		e-mail			
受講者名 (フリガナ)	所属部署名 (役職名)		e-mail		年齢	

本申込書にご記入いただいた個人情報は、本講座の実施・運営のために利用するほか、京都商工会議所に関する各種情報提供の目的にのみ使用致します。

★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★