

管理職
上級管理職
向け

新企画

～「売れる仕組み」から「売れ続ける仕組み」へ～ マーケティング戦略研修

マーケティング戦略は、自社の経営戦略、事業戦略に密接な関わりがあります。この研修では、マーケティングを基礎から学び、顧客の購買モデルやその行動に影響を及ぼす原理について理解を深めます。また、様々な分析手法を身に付けることで、市場のニーズや自社及び自部門の課題抽出に役立ちます。また、戦略策定の仕方、プレゼンテーション方法について習得する研修です。

- 対象 / ◆マーケティングを専門としないすべてのマネジメント職の方
◆経営戦略、事業戦略立案担当の方 ◆営業管理部門担当の方

ID18086

- 日時 / **2018年10月24(水) 10:00~17:00** 【広島】キャリアプランニング広島支社(東急ハンズ横)

- 受講料 / お一人様 **25,000円(税抜)** ※テキスト代含む ※昼食のご用意はございません。 ● 定員 / 12名

講師

松岡 孝敬 氏

大手出版社の編集部にて、教材の企画、編集、マーケティング、営業を担当後、事業推進室長に就任し、社内講師として組織活性化、人材育成に携わる。その後関連会社にて、法人向け人材開発、コンサルティング業務に従事し、2015年に独立。ポジティブ心理学をベースにしたレジリエンス研修、リーダーシップ開発研修、コーチング研修、キャリアデザイン研修等を得意としており、大手人材派遣会社、公益法人、大手薬品メーカーでの実績がある。株式会社ポジティブティ 代表取締役。



▶ プログラム内容

❖ マーケティングについて<講義>

- └マーケティングとは?
- └マーケティングとセールスの違い
- └マーケティング戦略思考とは

❖ 顧客の認知とベネフィット

- <講義、ワーク>
- └顧客のベネフィットとは?
- └FABE分析
- └顧客の認知を変える方法

❖ 顧客の購買行動モデル

- <講義、ワーク>
- └顧客はなぜ買うか?
- └代表的な顧客の購買行動モデル
- └顧客の購買行動に影響を及ぼす6つの原理

❖ マーケティングミックス

- <講義、ワーク>
- └基本的なマーケティング戦略策定のフロー
- └セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング
- └マーケティングの4C

❖ 豊かなキャリアを実現するために

- ❖ 市場分析と課題の抽出
<講義、ワーク>
- └ロジックツリーとMECE
- └クロスSWOT分析
- ❖ 戦略の策定とプレゼンテーション
<講義、グループワーク>
- └効果的な戦略プレゼンテーションの方法
- └プレゼンテーションの実践

お申込みはFAX又はHPで



086-224-0878



<https://capla-kensyu.jp/>

| | | |
|---------------|-----------|-------|
| 事業所名 | 申込責任者氏名 | 部署・役職 |
| 所在地 〒 | | |
| TEL () - | FAX () - | |
| フリガナ 参加者氏名 | 部署・役職 | 年齢 |
| フリガナ 参加者氏名 | 部署・役職 | 年齢 |
| フリガナ 参加者氏名 | 部署・役職 | 年齢 |

※2018年10月18日(木)以降のキャンセルは、事務手数料として受講料の半額をご請求させていただきます。※申込み人数が研修実施に必要な最低人数に達しない場合は、やむを得ずセミナーを中止する場合がございます。予めご了承ください。※【個人情報の取り扱いについて】お客さまにご提供いただいた個人情報は、本件に関する情報や当社サービスのご提供に限り使用させていただきます。



キャリアプランニング

Tel.086-224-8221
Fax.086-224-0878

受付時間:月~金(土・日・祝除く)9:00~18:00
〒700-0901 岡山市北区本町6-36 第一セントラルビル1F
株式会社キャリアプランニング 教育・コンサルティング事業部

弊社営業担当印

2018
CKS

厚生労働大臣許可番号

<有料職業紹介事業>33-ユ-010032
<労働者派遣事業>派33-010011



※Faxでのお申込みは24時間受付けております

<https://capla-kensyu.jp/>