

マーケティングセミナー

マーケティングって
何だろう？



マーケティングって
実際どう使うの??

マーケティングのツボをおさえ、実務へ活かす！

本研修ではマーケティングの基本概念・枠組みや基本ステップなどを学んだ上で、ケースを使いマーケティングの枠組みを活かした課題(商品開発、販売促進、チャネル政策など)の抽出と実務への応用を学び、担当業務の課題にまで落とし込みます。

マーケティングとは

「顧客に対して価値を創造し、価値についてコミュニケーションを行い、価値を届けるための一連のプロセス」である

セミナー詳細

【目的】 マーケティングの基礎知識を学び、マーケティングの枠組みを活かして自らの業務におけるマーケティングを考える

【対象】 全社員

【日時】 2013年3月15日(金) 9:30~18:00

【場所】 弊社大手町セミナールーム

【費用】 25,000円(1名)

※ 1社からの参加人数は3名までです。またVIC-CLUB会員は通常方法でもお申込み可能です。

VIC-CLUB 特別セミナー

プログラム

	セッション	内容	学習のポイント
9:30	オリエンテーション	<ul style="list-style-type: none"> 研修の目的と進め方 自己紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 研修の目的を理解し、当事者意識を持つ
10	マーケティングとは	<ul style="list-style-type: none"> マーケティングの定義 マーケティング・コンセプトの変遷 顧客志向、顧客満足と自社ビジネス 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティングの意味と必要性を理解する
11			
12	昼食休憩		
13	マーケティングのフレームワーク	<ul style="list-style-type: none"> 基本のフレームワーク <ul style="list-style-type: none"> —PEST、3C、5フォースモデル —VIRO分析、アンソフの成長ベクトル —競争戦略、競争地位別戦略 	<ul style="list-style-type: none"> 分析フレームを理解し、実務での活用イメージを持つ
14	マーケティングプロセスを理解する	<ul style="list-style-type: none"> マーケティングプロセスとは <ul style="list-style-type: none"> —環境分析 —経営目標の設定 —SPT マーケティングミックス <ul style="list-style-type: none"> —4P 	<ul style="list-style-type: none"> SPTと4Pについての知識を学び、ケースに当てはめて理解を高める
15			<ul style="list-style-type: none"> 4Pの具体化によって、自社商品、サービスでのイメージを明確にする
16			
17	実務への結びつけ	<ul style="list-style-type: none"> 事例研究 自社課題への落とし込み 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティングの切り口で商品、サービスをみる 自社の現実課題で考える
18			

【L】=講義 【PW】=個人ワーク 【GW】=グループワーク 【CD】=全体討議

お申込み

以下に必要な事項を記入の上、担当(中嶋/ナカジマ)宛にe-mail(onedayseminar@value-i.jp)またはFAX(03-3261-4822)にて、お申し込みください。

貴社名			
ご住所	〒 -		
お申込者①	ご所属		(フリガナ)
	お役職		氏名
	TEL		E-mail
お申込者②	ご所属		(フリガナ)
	お役職		氏名
	TEL		E-mail
お申込者③	ご所属		(フリガナ)
	お役職		氏名
	TEL		E-mail