

研修NO.

17-26

魅力を高めるマーケティング戦略

学べる・使える・成果の出るマーケティング

対象者 経営幹部・管理者等

研修のねらい

マーケティングを学習しても、実際の自社の商品やサービスに落とし込みにくく、なかなか成果が上がらないことがあります。

本研修では、マーケティングの基本や応用、具体的な事例について学び、そのプロセスの中で、自社を知り、自社の強み、魅力は何かを改めて振り返っていただき、そのうえで、自社の魅力を活かした、自社のマーケティングプランを立案していただきます。

このような方におすすめ

- ★自社の商品・サービスに自信はあるが、今ひとつ売上が拡大しないと感じる方
- ★マーケティングをどう経営に活かしていくかをお悩みの方

受講生の声

- ◆個人面談など個人に合わせていただく部分もあったので、理解は深まったと思う。
- ◆様々な情報を提供していただき、ありがとうございました。

実施期間 **全4日間(26時間)**
(2日間×2回)インターバル研修

前半 2018年1月23日(火)
~24日(水)

後半 2018年2月21日(水)
~22日(木)

定員 **20名**

受講料 **35,000円(税込)**

※宿泊費は含まれません。
※お申込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

研修カリキュラム

日程	研修テーマ	内容
1/23(火) 9:40~17:40	マーケティングの基本	自社の魅力を知り、活かしていくとの視点から、まずは、マーケティングの基本を理解していきます。
1/24(水) 9:20~16:20	自社の魅力の認識 (複数の視点から) マーケティングプラン立案 (演習)	マーケティングの基本概念を理解した上で、自社の分析を行い、自社を改めて見つめていただきます。 これらを前提に自社のマーケティングに係る戦略を検討していただきます。 ●マーケティングの意味・定義 ●戦略立案の流れ ●内部環境・外部環境 ●戦略の選択とターゲティング ●自社の分析(自分の視点、顧客の視点等) ●自社を理解する(過去、今、未来) ●講師による個別助言(戦略策定へのヒント・方向性) ●自社のマーケティング戦略の検
インターバル		
2/21(水) 9:40~17:40	マーケティングプラン立案 (演習)	前半で検討した自社のマーケティング戦略をインターバル期間中に見直ししていただき、後半ではより実現可能性の高いものへと作りあげていきます。
2/22(木) 9:20~16:20		●自社マーケティング戦略の実行可能性の検討 ●自社マーケティング戦略の策定と見直し ●講師による個別助言(ブラッシュアップへのヒント・方向性) ●今後の課題の検討

※カリキュラムは変更となる場合がございます。

講師紹介

▶小峯 孝実 (こみね たかみ)

UNICOコンサルティング代表 中小企業診断士

首都大学東京航空宇宙システム工学科卒。個人飲食店での修行・飲食FC 本部での店舗開発に携わった後、都内で飲食店を独立開業。中小企業診断士事務所開設後は食品業界(製造工場、卸、飲食店ほか)を中心に実践的コンサルティング活動を行う。また中小企業大学校講師や東京都中小企業振興公社若手商人育成アドバイザーなどにも携わる。