

研修NO.  
**18-18**

# 売れ続ける関係を創る! 企業の魅力の伝え方

## 顧客をファンに変える方法を学ぶ

### 研修のねらい

会社や製品を表現する際に大切なことは、膨大な情報の中に埋もれてしまわないように、魅力を簡潔に伝えることです。顧客がそこに価値を見出せば、一過性でない関係が生まれ、さらに口コミ効果も期待できます。

本研修では、自社独自の魅力を表現する方法、魅力を経営に活かす方法等を学びます。

### このような方におすすめ

- ★自社や製品・サービス等の魅力を伝えきれていないとお考えの方
- ★自社独自の魅力を表現し、伝える方法を学びたい方

対象者 **経営者・経営幹部等**

**実施期間** 全2日間(12時間)  
2018年10月4日(木)~5日(金)

**定員** 30名

**受講料** 22,000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
10/4(木) 9:30~16:30	1. 顧客との関係を強化する魅力創りの進め方(講義)	企業独自の魅力を競争力に育て、内外に見えるようにする意義と魅力創りが必要となった背景、魅力創りの進め方を学びます。 ●独自の魅力の武器化と魅力の見える化がもたらす意義 ●価値観の変化と情報過多時代で高まった魅力創りの重要性 ●事例で学ぶ魅力創りの進め方
	2. 魅力創りの成功要因と効果(事例研究)	魅力創りで成功した中小企業の経営者等から事例を直接聞き、魅力創りの成功要因を学びつつ、以下の効果等を検証します。 ●自社の認知度向上 ●顧客との取引の安定化 ●社員の意識・業務効率の向上 ●リクルート効果
10/5(金) 9:00~16:00	3. 魅力創りワークショップ(演習)	企業独自の魅力を抽出する手法を学ぶとともに、演習を通じて自社独自の魅力の抽出に取り組みます。 <b>【演習】魅力創りの実践</b>
	4. 独自の魅力を経営に活かす方法(まとめ)	企業独自の魅力を収益力の向上などにつなげる具体的な方法を学びます。 ●口コミで製品情報等が拡散する独自の魅力の伝え方 ●採用に結びつく独自の魅力の伝え方 ●宣伝効果と利益率を高める魅力を軸にした製品リニューアル

※カリキュラムは変更となる場合がございます。

## 講師紹介

### ▶吉田 透 (よしだ とおる)

LENS クリエイティブストラテジスト  
 1985年、(株)博報堂入社。システムエンジニアを経てストラテジックプランナーに。2003年、ワイデンアンドケネディトウキョウへ移籍。2012年2月より(株)ネイキッド・コミュニケーションズに在籍。2016年に個人事務所LENSを開設。戦略プランナーとして、これまでに250以上のブランドの商品開発、広告販促企画、調査、並びに事業計画などの各種プロジェクトに携わる。

### ▶水木 太一 (みずき たいち)

株式会社ミズキ 代表取締役  
 大手自動車部品メーカー勤務を経て、1998年、精密ネジ、シャフトなどの精密締結部品を生産する株式会社ミズキに入社。2008年に代表取締役に就任し、現在に至る。代表取締役就任後、日本品質の部品を海外の市場価格で提供可能にした職人の技術力を核にブランディングを推し進める。現在、「世界に通用する部品メーカー」をコンセプトに掲げ、タイヤラオスなど積極的に海外展開を進め、ミズキブランド構築に向けて取り組んでいる。