

コース名	売れ続ける関係を創る！企業の魅力の伝え方(虎ノ門) —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。				
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・口コミ効果を活かした自社PRの方法を身につけます。 ・他にない自社独自の“魅力(強み・価値)”を見つける視点と手法を学びます。 ・自社の強みを活かした新商品や新サービス開発のポイントを学びます。 ◆関連コースのご案内 No.9「真の顧客満足につながるサービス価値向上講座(虎ノ門)」 2019年1月24日(木)～25日(金)〈2日間〉 No.13「社内を活性化化するIT活用」 2019年2月27日(水)～28日(木)〈2日間〉				
注意事項	・受講前に事前準備が必要になります。(準備物は受講決定後に連絡します。)				
研修期間	2019年1月30日(水)～1月31日(木)〈2日間〉				
受講対象者	経営者・経営幹部 ・自社の“強み”を見つけたい方 ・口コミ効果の生まれる仕組みと活用法を学びたい方 ・ブランディングについて学びたい方	定員	30名	受講料	22,000円

月日	時間	科目	内容	講師
1月30日(水)	9時20分～9時30分	オリエンテーション		当校職員
	9時30分～12時00分	顧客との関係を強化する魅力創りの進め方	顧客が求める「価値」の変化は、企業に大きな影響を及ぼします。時代背景を踏まえつつ、顧客ニーズの変化と、中小企業が取り組むべき「魅力創り」を学びます。	吉田 透 LENS クリエイティブストラテジスト
	13時00分～14時30分		・価値・魅力とは —“モノ”と“コト”— ・「魅力創り」の意義と必要性 ・ネットの普及で生まれたビジネスチャンスとロス ・「魅力創り」の取り組み方 —マーケティング・ブランディングの実践—	
	14時30分～16時30分	魅力創りの成功要因と効果(事例研究)	「魅力創り」に取り組む企業の事例から、「魅力創り」の実践の仕方や、波及効果を含めた影響を学びます。 ・「魅力創り」の先進事例研究 —プロセスと期待効果—	<事例企業> 穂岐山刃物株式会社 吉田 透(前掲)
1月31日(木)	9時20分～12時00分	魅力創りワークショップ(演習)	企業がもつ独自の「魅力」を抽出する手法を学んだ上で、自社独自の魅力抽出に取り組めます。	吉田 透(前掲)
	13時00分～14時20分		・ブランド・デザインワークの進め方 ・ブランド・デザインワークの実践(自社演習) ・発表と講評 ・現場で使える調査手法	
	14時20分～16時20分	独自の魅力を経営に活かす方法	抽出した自社独自の「魅力」を活かしたPRやリクルート活動、新商品・新サービス開発を行う際のポイントを学びます。	
	16時20分～16時30分	修了証書の授与		当校職員

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師氏名	略歴
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、ワイドエンアンドケネデイトウキョウへ移籍。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NIKE、Google、Levi's、SONY、ワコール、味の素、資生堂、Honda、ロッテ、サッポロビール、日本コカ・コーラ、大塚製薬など、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。

30年度コース別受講申込書

FAX 042-590-2685

★この申込書は当校で受領後、受講者情報右欄の受付状況を記載して、折り返しFAXします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 あて

年 月 日

フリガナ			代表者役職		
会社名			代表者氏名		
所在地	〒 都 道 府 県				
TEL			FAX		
主要取扱品目			資本金	万円	従業員数 人
業種 <small>該当区分に○印をつけてください</small>	E.製造業 I-1.卸売業 I-2.小売業 R.サービス業 D.建設業 G.情報通信業 H.運輸業 M.旅館業 Z.その他 ()	業種分類 <small>製造業の方は該当区分に○印をつけてください</small>	9.食品 10.飲料 11.繊維 12.木材 13.家具 14.紙 15.印刷 16.化学 17.石油 18.プラスチック 19.ゴム 20.皮革製品 21.窯業 22.鉄鋼 23.非鉄金属 24.金属製品 25.はん用機械 27.業務用機械 28.電子部品 29.電気機械 30.情報通信機械 31.輸送用機械 32.その他製造業		
研修を知ったきっかけ	1.ダイレクトメール 2.研修ガイド 3.ホームページ 4.受講者の紹介 5.商工団体等 6.金融機関 7.新聞・雑誌・テレビ・ラジオ 9.区市等の機関紙 10.展示会等 11.その他()			メールマガジンの送信可否	可 ・ 不可
				人材育成計画作成への関心	ある ・ ない
連絡担当者	フリガナ		部署		
	氏名		役職	担当者 E-mail	

コースNo.	No. 10	コース名	顧客と売れ続ける関係を創る！企業の魅力の伝え方(虎ノ)
--------	---------------	------	------------------------------------

受講者情報①	フリガナ		年齢		性別		部署		受付状況①	受講できます 「受講決定通知兼振込依頼書」を開講の約1ヶ月前に事務連絡担当者様へ発送します。		
	氏名				男		役職					
	受講者 E-mail				該区分に○印をつけてください		1.代表者 2.役員 3.管理者 4.管理者候補					
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要する項目に○印をつけてください。											
	入寮の有無	→	入寮日		退寮日							
入寮する	入寮しない	入寮する場合	研修開始日の前日	研修開始日	~	研修終了日	研修終了日の翌日	キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、ご連絡します。				

受講者情報②	フリガナ		年齢		性別		部署		受付状況①	受講できます 「受講決定通知兼振込依頼書」を開講の約1ヶ月前に事務連絡担当者様へ発送します。		
	氏名				男		役職					
	受講者 E-mail				該区分に○印をつけてください		1.代表者 2.役員 3.管理者 4.管理者候補					
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要する項目に○印をつけてください。											
	入寮の有無	→	入寮日		退寮日							
入寮する	入寮しない	入寮する場合	研修開始日の前日	研修開始日	~	研修終了日	研修終了日の翌日	キャンセル待ち 番です キャンセルが発生次第、ご連絡します。				

- 1) 入寮希望の有無・入寮日は、受講者本人に確認をお願いします。なお、入寮時の部屋割りご希望に添えない場合があります。
- 2) より多くの方が受講できるように、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みといたします(一部コースを除く)。2名様をこえる場合はキャンセル待ちとなります。ご理解くださいますようお願い申し上げます。
- 3) 「経営後継者研修」「経営管理者研修」の申込書は、別様式です。専用パンフレットをご請求ください。

個人情報保護について	個人情報保護法に定義される個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用します。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものとします。
------------	---

大学校使用欄
