

～経営者・後継者のためのマーケティング手法とAI導入による業務革新～

人手不足・価格転嫁時代の 売上拡大とAI活用実践研修

研修のねらい

本研修では、時代の先を行くデジタルマーケティング手法を学び、AIを活用した営業効率化・顧客育成の実践ノウハウを習得。「少ないリソースで最大の成果を出す」戦略を6日間で構築し、実践へとつなげます。

研修期間

2025年 2026年
11/27(木)～1/16(金)
(6日間、36時間)

対象者

経営者・経営幹部
(経営後継者を含む)

定員 20名

受講料 55,000円(税込)

会場

中小企業大学校 関西校

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング

研修のポイント

- ☑ マーケティングを活かした販売戦略が設計できます。
- ☑ 生成AIを活用した業務効率化&売上向上の方法が理解できます。
- ☑ 自社の課題に応じたAI活用戦略を立案できます。

月日	時間	科目	内容
11/27 木	9:30-9:40	事務連絡	
	9:40-12:40	戦略立案プロセス ～現状分析～	外部環境の分析や自社の経営資源の棚卸しを行い、マーケティング戦略を検討する前に今の戦略が正しいかどうかを検証、問題点を明確にします。
	13:40-16:40	戦略立案プロセス ～未来予測～	今後5年～10年の近未来に、世の中がどう変化するか?この変化を受けて、お客様や現在戦っている市場はどのように変化すると考えるのか?そして、自社の進むべき方向をどう見るべきなのか?を検討します。
11/28 金	9:30-12:30	戦略立案プロセス ～ターゲットの設定～	本質的なマーケティング戦略を立てるために、ターゲットの明確化や顧客価値、強みを生かす方法を学びます。複数の戦略案を立てて評価し、最適な戦略を選定。さらに、戦略実行時の課題も抽出します。
	13:30-16:30		
■インターバル課題 会社(部門)の現状分析(内部・外部)と、ターゲットの選定			
12/18 木	9:30-12:30	戦略を戦術に落とし込む ～コンセプト設計～	立案した戦略をもとに、「誰に・何を・どのように」ということを振り返りながら、具体的に顧客にアプローチするための羅針盤となる「マーケティング・コンセプト」について学び、設計します。
	13:30-16:30	ブランディングを考える ～顧客体験設計～	コンセプトに沿って、企業イメージやブランド力の向上を図るために、顧客とのタッチポイントで、どのようにして好感や信頼を抱かせ、長期的な関係を築けるようにするか?ということを検討します。
12/19 金	9:30-12:30	プロモーションを考える ～販促・宣伝・情報収集～	WebサイトやSNSを活用して、商品やサービスの認知拡大や販売促進を行う手法を学ぶとともに、市場動向や顧客の声といった情報収集を行うにあたってAIを活用する際の注意点について学びます。
	13:30-16:30	AI時代のクラウド サービス選定方法	<ul style="list-style-type: none"> AIエージェント、RAG、/クラウドシステム/ Security クラウドサービス選定の基本項目 システム組み立て図 演習：業務フロー検討、構造化データ構築
■インターバル課題 マーケティングによる自社戦略フレーム及び戦術の作成			
1/15 木	9:30-12:30	生成AIの基本と ビジネス活用	<ul style="list-style-type: none"> 生成AI活用段階&相關図 マイGPT作成 RAG、AIエージェントの紹介 言語化の本質とは プロンプトの作成方法例 演習：プロンプトエンジニアリング 基礎トレーニング
	13:30-16:30		
1/16 金	9:30-12:30	生成AI導入の 戦略と実装方法	<ul style="list-style-type: none"> 個人用途編 業務導入例紹介 ChatGPT、ChatGPT×Excel(GPT関数)、NotebookLM、ChatHuB、Poe チーム利用事例 Box AI、copilot 幹部用途事例(データドリブン経営) 演習：自社の戦略プラン作成
	13:30-16:30		
	16:30-16:40	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：36時間20分
(特記事項) ・準備物：生成AIの設定(詳細は受講決定通知時に通知予定)

講師紹介(敬称略)



株式会社マインズコンサルティング
代表取締役
稲田 裕司
(いなだ ゆうじ)



株式会社サイバー・アシスト
代表取締役社長
吉村 正裕
(よしむら まさひろ)



モノデジタル株式会社
代表取締役
和田 正典
(わだ まさのり)