

売れてる会社の売れてる仕組みに学ぶ！ 戦略的マーケティング入門

[愛媛県松山市開催]

研修のねらい

国内市場が先細る中、事業を持続的成長させるためには、顧客のニーズを満たす商品・サービスを提供するだけでなく、顧客に訴求する力も重要です。

この研修では、マーケティング戦略を立案するために必要なマーケティングの本質・全体像を知り、演習を通してターゲット・ポジショニング戦略やマーケティング・ミックス（製品・価格・チャネル・コミュニケーション）等のフレームワークの活用法を習得します。2日間の学びを通して、今後の事業戦略の整理や戦略的な販売計画に活かします。

研修のポイント

- ☑ 自社がターゲットとすべき顧客が明確になります。
- ☑ ターゲット顧客へアプローチする戦略を導き出せるようになります。
- ☑ 演習を通じて実践的なスキルを獲得できます。

研修期間

2024年
2/6火～2/7水

対象者

経営者、経営幹部
営業・販売部門の責任者

- ・自社の売上拡大を目指したい方
- ・売れる仕組みを学びたい方
- ・自社の効果的なマーケティング戦略を打ち出したい方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

会場

アイテムえひめ（愛媛国際貿易センター）
大会議室

愛媛県松山市大可賀町2-1-28

伊予鉄バスアイテムえひめ前下車

JR松山駅から車で約15分

松山空港から車で約5分

松山観光港より車で約10分

月日	時間	科目	内容
2/6 火	9:45-10:00	開講式・オリエンテーション	
	10:00-11:00	マーケティングとは何か？	顧客ニーズを理解し、戦略的かつ効果的なマーケティング活動を展開するために、「マーケティング」・「ニーズ」の本質を学びます。 【演習】「ニーズ」とは何か？
	11:00-14:00	現状分析	マーケティングの基本的なフレームワークを使って自社が攻めるべき方向性を固める手法を学びます。 ・PEST分析 ・3C分析 ・SWOT分析
	14:00-18:00	基本戦略を考える（主戦場を決定する）	現状分析を踏まえ、自社がターゲットとすべき顧客を見定め、ライバルとの違いを打ち出していく考え方を学びます。 ・ターゲットとポジショニング 【演習】ノンアルコールビールのターゲット設定 ファーストフードチェーンの戦略目標
2/7 水	9:30-14:30 (昼休1H)	実行戦略を考える（マーケティング・ミックス）	決定した基本戦略を実行するための4つの視点について、演習を通じて考え方を学びます。 ・製品戦略 ・価格戦略 ・チャネル・流通戦略 ・コミュニケーション戦略 【演習】20代女性向け小型車の施策を検討する 他
	14:30-17:30	総合演習（ケーススタディ）	2日間の学びをもとにケーススタディに取り組み、実務スキルを習得します。 【演習】サプリメントの成長戦略
	17:30-17:40	終講式・修了証書の授与	

※カリキュラムにつきましては、都合により一部変更する場合がございますので、予めご了承ください。

講師紹介（敬称略）



株式会社シナプス コンサルタント

河北 陽介（かわきた ようすけ）


大学卒業後、日系のスポーツメーカーに入社。アパレルのMD・企画を中心に、開発や品質管理など、モノづくり全般に従事。営業現場からの声に対し、マーケティング部と連携しながら生活者の本質的ニーズを分析した製品開発・リニューアルを積み重ね、大きな成果をあげてきた。

その後、外資系のアウトドアメーカーに転職し、前職の経験を活かしてMD・企画を担当。生活者のニーズに応えた製品を発売させてきた。在籍していた企業では研修講師も務め、講師経験も豊富に持つ。

お申し込み方法

自治体、団体等の助成制度を利用できる場合があります。お問合せください。

お申込みから開講までの流れ

1 お申込み	Webページからオンラインにてお申し込みください。 受領後は事務連絡ご担当者あて確認メールをお送りします。 ※自治体等による受講料の半額助成制度など、さらにお得に受講いただける仕組みがあります。お申込前にご確認ください。 ※開講日の2週間前を過ぎたお申込についてはお問い合わせください。 四国キャンパス 研修一覧 検索	オンライン 申込 
2 受講決定	開講日の約1カ月前に、再度メールにて「受講受入の決定について（受講決定通知書 兼 受講料振込依頼書）」等の関係書類をお送りします。	
3 受講料のお振込み	期日までに所定の金額をお振込みいただきます。 ※振込手数料は貴社にてご負担願います。 ※受講料納入後にキャンセルされる場合、時期に応じて納入額の全額または一部を申し受けます。あらかじめご了承ください。	
4 開講	当日は、筆記用具、名刺等をご持参のうえ、会場にお越しください。 会場は講座により異なりますのでご注意ください。	

[注意事項]

- ※募集定員になり次第「締め切り」とさせていただきます。お早めにお申し込みください。
- ※定員を超えるお申込みがあった場合は、「キャンセル待ち」となることがあります。
- ※1社3名様を超えるお申込みの場合は、4名様以降をいったん「キャンセル待ち」とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

[個人情報の保護について]

個人情報保護法に定義されます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させていただきます。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いたしません。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。

受講対象企業

資本金又は従業員数のいずれかが下記の表に掲げる範囲に該当する日本国内の中小企業の経営者・管理者・従業員、後継者の方なら年令・学歴等は問わず、どなたでも受講できます。

※事業協同組合や企業組合などの中小企業団体は受講対象に該当しますが、財団法人、一般・公益社団法人、医療法人、農事組合法人、NPO等の法人は受講対象に該当いたしません。詳しくはお問い合わせください。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は受講をお断りする場合がありますので、あらかじめご了承ください。

区分	資本金	従業員数
製造業、運輸業、建設業、ソフトウェア業、情報処理サービス業、その他の業種（*1）	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

*1 その他の業種には、鉱業・電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構（中小機構）

中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら中小企業の成長をサポートしています。中小企業大学校は、中小機構が全国で運営する中小企業と中小企業を支援する機関のための研修施設です。

中小企業大学校 四国キャンパス（中小機構 四国本部）

中小企業大学校は、既存の業界や市場の枠を超えて、デジタル技術などを活用しながら生産性の向上や事業拡大を牽引する中小企業の中核人材を育成する研修施設です。基盤となる経営知識に加え、経営に関する分析力、洞察力、統合力、意思決定力などの経営に必要な能力と専門知識を習得する研修を行っています。令和元年度より、従来の9つの大学校やWEBeeキャンパス（オンライン校）等に加え、四国キャンパス（中小機構四国本部）を開校しました。

お問合せ

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 四国本部 人材支援部 人材支援課
香川県高松市サンポート2-1 高松シンボルタワー タワー棟7F

TEL 087-897-3101（ダイヤルイン）



会場 アイテムえひめ
愛媛県松山市大可賀町2-1-28