

経営者、経営幹部の皆さま向け

— マーケティングで、変化する経営環境を切り拓く！ —

取締役・執行役員のための演習で学ぶ 戦略的マーケティングの基本と実践

開催日：2017年8月24日(木) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：(株)シナプス 代表取締役 **家弓 正彦** 氏

略歴：

1959年生まれ。松下電器産業(株)にて、マーケティングを担当し、現場を経験。その後、三和総合研究所を経て、(有)シナプスを創設。経営戦略、マーケティング戦略を中心としたコンサルティングに従事。戦略構築から、現場へのインプリメンテーション(導入計画)までをカバーする。同時に、「マーケティング・カレッジ」を立ち上げ、マーケティングに特化したビジネスマン教育事業に取り組む。中央大学非常勤講師、グロービス経営大学院教授など、マーケティング分野での豊富な教職経験をも有する実力派講師。

特色

ビジネスを取り巻く環境が猛烈なスピードで変化し、数々のビジネスが縮小・消滅しています。そんな中、企業が生き残るためには、環境変化に対応したロジカルな戦略思考に基づいたマーケティング力が必要不可欠です。

そのためには、組織として徹底的にロジックにこだわり、思考し議論し行動する風土の定着が求められます。

本セミナーでは、マーケティング推進の旗振り役として取締役・執行役員の方に必要な基本知識を、講義と演習で習得していただきます。戦略を構築、そして実践を通してプロジェクトの成功確率を高めていただける内容です。

単なる講義形式ではなく、参加型セミナーです。グループ討議を交え、講師と共に考えていただきますので、論理的に分析・判断できるスキルや自社に応用するヒントを身につけることができます。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. マーケティングは企業経営にどう役立つのか ～ 全社戦略としてマーケティングを考える～

- (1) 企業が生き残るにはマーケティングは不可欠
- (2) マーケティング戦略、実践までのフロー

2. まず、自社を取り巻く環境を分析する

- (1) 業界を把握する(PEST分析)
- (2) 自事業へ影響する要因は何か?(3C分析)
- (3) 顧客ニーズの概念を徹底理解する
- (4) 自社の戦略目標を抽出する(SWOT分析)
- (5) 【ケーススタディ】U社はなぜ戦略を転換したのか

3. 論理的にターゲットを設定する

- (1) 同質なニーズを持つ顧客のグループ化
・・・セグメンテーション(市場細分化)
- (2) セグメンテーション軸の設定
- (3) ターゲット設定の流れ
- (4) 購買決定要因(KBF)の把握
- (5) ターゲット設定のアプローチ
- (6) ターゲットの評価

4. ライバルに負けない! 競争優位の作り方

- (1) 自社製品・サービスが競合よりも魅力的に見える環境を作る
- (2) 競合と自社のポジショニングを分析する手順
- (3) ポジショニング軸を決めるには
- (4) 施策によって優れたポジジョンに育てる
- (5) 【ケーススタディ】U社のターゲットとポジショニング

5. マーケティングの戦略を具体化する4P戦略

- (1) プロダクト(商品・サービス)戦略
商品の価値を三階層に分けて組み立てる
- (2) プライス(価格)戦略
3Cの視点から戦略的に価格を設定する
- (3) プレイス(販路、売場)戦略
顧客の受取価値を高めるチャネルを設計する
- (4) プロモーション(販売促進)戦略
顧客が購入するコミュニケーションを設計する
- (5) 【ケーススタディ】U社の4P戦略を解明する

参加申込書(8/24(木) 新任取締役・執行役員のための戦略的マーケティングの基本と実践)

(*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」)

受講料：会員...23,760円 一般...31,320円(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

本セミナーは連続講座のため、個別受講の場合も無料受講券はご利用いただけません。

B

【FAX 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名			区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒		連絡 担当者	部署・役職		
				ふりがな		
				氏名		
業種(具体的に記入してください)			E-Mail			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店	
参加者 ()内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	()	部署	役職		
	氏名	()	部署	役職		
当社使用欄	替 / 振(会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料 円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。【お問い合わせ先】
一般の方：受講料とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当(H)