

## 「マーケティング入門講座」開催概要 ～マーケティングの基礎・基本＝「フレームワーク」を身につけ、業務の「視点」を変える～

株式会社ディレンマは人材マネジメント領域において企業の人材育成を支援する企業です。社員研修・企業研修を中心にソリューションを提供し、競争力の高い人材育成を実現します。株式会社ディレンマが運営するサイト「Method (メソッド)」では成果をあげる社員研修・企業研修プログラムをご用意しています。

今回、株式会社ディレンマでは「マーケティング入門講座」と題した、公開セミナーを開催します。企業研修講師・コンサルタントとしてビジネスパーソンのスキル向上を支援している、金森マーケティング事務所代表の金森 努氏を講師としてお迎えし、講義に加え、ワークショップ、演習などといった実践的なカリキュラムを取り入れ、マーケティングのスキルを半日(4時間)で習得して頂けるようにしました。

マーケティングの基礎・基本を身につけ、実践的なマーケティングのスキルをマスターする講座となっています。

### セミナー概要

「顧客視点」のマーケティングを身につける！マーケティングとは「売れ続けるしくみ」を作ること。しかし、そのしくみを作るにはまず、「フレームワーク」を身につけなくてはなりません。フレームワークは単なる「型」としてとらえるのではなく、その中から「顧客視点」を見出すことがキモとなります。

- ・各種分析のフレームワーク
- ・陥りがちなフレームワークのワナ
- ・ヒット商品、成功事例
- ・失敗事例とその原因
- ・マーケティングの「これから」と「顧客視点」

といった一連のポイントをインタラクティブレクチャーで学び、使えるようにするのがこのセミナーです。あらゆるビジネスパーソンが身につけるべきマーケティングの基礎が凝縮されたコースです！

(講師からのコメント)

マーケティングは学問ではありません。「現場で活かしてナンボ」の「ビジネスの総合格闘技」です。格闘技の「技」を磨くために、フレームワークという「型」に従って成功企業やヒット商品に学び、成功確率を高め失敗を回避する知恵を身につけましょう。

(受講対象者)

- しっかり学びたい若年層
- 「勘と経験と度胸」に頼るようになってきた中間層
- 「顧客視点」を忘れそうになっているミドル層

など

## セミナーカリキュラム

2012年4月24日(火) 13:00～17:00

### 環境の変化を察知する

- ・失敗例に学ぶ・・・「PEST 分析」
- ・厳しい状況の原因を見抜く・・・「5F 分析」
- ・成功のポイントを考える・・・「3C 分析」
- ・陥りがちな「SWOT 分析」のワナ

### 「顧客」とは誰なのか？

- ・「セグメンテーション」と「ターゲティング」のキモ

### いかに顧客にアピールするか？

- ・「ポジショニング」とはキャラ立ちである

### 実現方法を計画する

- ・モノの価値を明らかにする「Product3 層モデル」
- ・「価格決定」の3C 視点
- ・「チャンネル(販路)決定」に求められる顧客ニーズ
- ・広告だけではない「Promotion」の組み立て方

### 「問題と思っていることは、果たして問題なのか？」

など、マーケティングの基礎を実践するための演習課題にチャレンジします

振り返りと質疑応答

## 講師プロフィール：金森 努（金森マーケティング事務所代表）

東洋大学経営法学科卒。大手コールセンターに入社。本当の「顧客の生の声」に触れ、マーケティング・コミュニケーションの世界に魅了されてこの道 20 余年。コンサルティング事務所、広告会社を経て、2005 年独立。

青山学院大学経済学部非常勤講師（ベンチャー・マーケティング論）及びグロービス経営大学院客員准教授（マーケティング・経営戦略）を兼務。日本消費者行動研究学会学術会員。

Blogをほぼ毎日更新中！ [Kanamori Marketing Office](#)（複数のメディアに掲載中）。一貫してマーケティングにおける「顧客視点」の重要性を説く。マーケティング関連書籍など著書多数。

## 開催日時

2012年4月24日(火) 13:00-17:00

## 会場

フォーラム 8(東京都渋谷区 JR 渋谷駅より徒歩 5 分) 東京都渋谷区道玄坂 2-10-7 新大宗ビル

## 受講料

31,500 円(消費税込) お支払方法 :銀行振込

## 主催者

- ・社名 株式会社ディレンマ
- ・代表取締役 中川賢太郎
- ・所在地 東京都昭島市朝日町 3-11-9
- ・講座詳細 <http://edu.dilemma.co.jp/> (株式会社ディレンマ運営サイト「Method」)
- ・お問い合わせ先 [method@dilemma.co.jp](mailto:method@dilemma.co.jp)
- ・電話番号 042-595-9640