

～ 課題実践 & 事例とディスカッションを中心とした ～

# マーケティング・トレーニング研修

【日 程】平成24年 2月2日(木)、3月7日(水)、4月12日(木) (同一参加者による全6回研修)  
5月10日(木)、6月6日(水)、6月21日(木)

【時 間】13:30～17:00 (全6回共通)

【会 場】道特会館 5階会議室 札幌市中央区北2条西2丁目26番 仲通東向き TEL 011-251-8506

【定 員】20名 (先着順。定員になり次第、締切らせて頂きます。)

【締 切】1月26日(木)

【参加費】北洋ビジネスクラブ (全てお一人様につき 税込価格) ※ご入金後、受講票を発送します。

(特別会員) 15,000円 (一般会員) 30,000円 (非会員) 50,000円

**受講対象:** 営業管理職以上の方、マーケティング・営業企画職の方。

内容・特徴: 感性や精神論ではなく理論と営業の科学性を学び、思い付きではなく普遍的に売上を向上させる仕組みに気付くことができる。また受け身の講義ではなく、課題の実践やフリートーチン&事例とディスカッション中心の内容となります。 **※毎回、事前課題があります。**

受講成果: 市場の中での自社の顧客価値を知り、自信を持って自社の戦略・戦術の改善ができる。

## カリキュラム

	日時	テーマ	内 容
第1回	2/2 (木)	市場での自社の立ち位置を知る	・自社の客(市場)は、誰なのか? ～事例研究～ ・競合企業は何処なのか? ・お客様は、自社のどこに惚れて取引をして頂いてるのか? ほか
第2回	3/7 (水)	自社の戦略は、何か?	・戦術を戦略と勘違いしていませんか? ～事例研究～ ・戦略とは誰を客(市場)にするのかです。 ・戦略作成の原理原則に沿って作りましたか? ほか
第3回	4/12 (木)	新製品を市場に投入する場合の注意事項	・市場初の新製品を投入する場合の戦略と戦術 ～事例研究～ ・類似製品で先発企業を追いかける場合の戦略と戦術 ・コストと時間のかからない中小企業向けの製品開発とは? ほか
第4回	5/10 (木)	どんな方法で自社の売上拡大を目指すのか?	・新規顧客の拡大をする ・1客単価に向上を図る ～事例研究～ ・新製品を開発・導入する ・新規事業に参入する ・今の成熟期の時代に合った効果的なやり方は何か?
第5回	6/6 (水)	敵は後ろからやってくる	～事例研究～ ・大和運輸のビジネスソリューション、運輸業のビジネス・レンジ ・自社の「固有の強み」の再認識、認識できない自社固有の強み ・裏から来る敵への対応、どんなシステムでも弱点はある ほか
第6回	6/21 (木)	今日的な「新市場(顧客)開拓のいろいろ」	～事例研究～ ・競合企業の市場(顧客)を獲得する ・新製品開発が伴うケース ・特定の問題を抱えている顧客層(市場)を狙う ・新規開拓の成功条件 ・効果のある古典的手法 ・開拓5回訪問の原則 ほか



### 【講師】本間 賢一 氏

株式会社SOC総合研究所理事長。過去200数十回以上マーケティング戦略に関するセミナー講師として活動。また大手企業のコンサルティングなども手掛け、日本マーケティング協会など諸団体の講師を務める。外資系コンピュータメーカーに営業として30年近く勤務した経験から実践的なマーケティング戦略である。

【お申込み】裏面申込書に必要事項をご記入の上、北洋ビジネスクラブ迄 FAX(011-231-3237)にてお申込み下さい。参加人数が定員に達しない場合は、中止させていただく場合がございます。

【お問合せ】(株)北海道二十一世紀総合研究所 北洋ビジネスクラブ事務局 (TEL)011-231-2062 (FAX)011-231-3237