

MBC

Marketing Basic Course'22

マーケティングの基礎を学ぶ

2022.5.13 - 6.3 (全4回)

全てのビジネスパーソンに マーケティング発想を

本コースは複雑な社会の中で物事の本質を知る・分析するために有効なマーケティングの基礎知識を築いていただく事を目的としています。マーケティング部門だけでなく、営業・宣伝・広報・開発部門などビジネスパーソンにとって必要なマーケティングの基礎を学びます。

～マーケティングとは～

顧客、得意先、パートナー、そして社会一般にとって価値ある提供物を創造し、伝達し、交換する活動であり、一連の制度であり、プロセスである。 アメリカマーケティング協会(2013年)

「想い」という価値を伝えるための仕組みづくり・対話づくりである！ 中部マーケティング協会(2003年)

コースの目標

- ① 身近な商材のマーケティング戦略が分かる
- ② フレームワークを習得し、素早く思考する
- ③ 最新のマーケティング用語を理解できる

講師

(株)VIS 常務取締役 松原 悠子 氏

メーカーの商品開発・ブランディング・コミュニケーション戦略立案、小売業の開発・活性化・売場づくり、各種サービス業のサービス開発など、幅広い業種のマーケティング課題・マーケティングプロジェクトに参加。各種マーケティングリサーチをはじめマーケティング視点を活かしたアドバイザー・コンサルテーション、企画・制作などの活動を行っている。



中部マーケティング協会 人材育成コースラインナップ

中上級 プランナーコース (全6回)

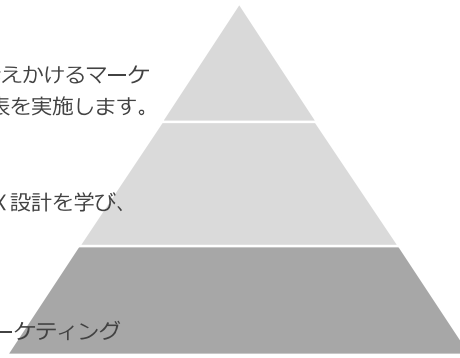
・グループごとに、ディスカッションを繰り返し、ターゲットに訴えかけるマーケティングプランを立案、仮説検証を行い、レポートを作成・発表を実施します。

初中級 スタANDARDコース (全5回)

・専門家からの解説と事例紹介を通じてグループワーク形式でCX設計を学び、マーケティングマインドを醸成します。

初級 ベーシックコース (全4回)

・複雑な社会の中で物事の本質を知る・分析するために必要なマーケティング理論を学びます。



スケジュール (全日程オンライン開催)

第一回 マーケティングとは? (3C)

5/13 (金)
16:00~17:30

マーケティングの基本的な考え方について、3C (顧客・自社・競合) を中心に理解を深めていきます。
解説だけでなく直感的なクイズや質問の投げかけを交えながら参加型で進めます。

第二回 競争とは?

5/20 (金)
16:00~18:00

自社と、自社を取り巻くプレーヤー (競争相手・顧客・仕入れ先等) の間には、力関係が存在します。自社や競合の戦略・技術進歩等はその力関係に影響を及ぼします。考察のベースとなる「自社と自社を取り巻くプレーヤーの力関係」について「5フォース分析」を中心としたフレームワークを用いて理解を深めます。

第三回 STP と 4 P 戦略 (1) (製品戦略・価格戦略)

5/27 (金)
16:00~17:30

市場細分化のフレームワーク (STP) により「差別化」について学びます。差別化を可能にするような製品戦略・価格戦略の考え方を解説し、身近な事例での体得・納得を目指します。

第四回 4 P 戦略 (2) (流通戦略・広告戦略)

6/3 (金)
16:00~17:30

流通網や販売網の在り方や考え方について、有名な事例をあげながら、メリット・デメリットをみなさんとともに整理します。広告の定義・役割を確認し、実際に見聞きする広告の評価を通じて「好ましい広告戦略」理解に挑戦します。

参加者の声

○チャットで投げかけに答えたり、クイズ形式で参加でき、楽しみながら理解を深めることができた。

(30代 サービス業)

○具体的な事例や質問の受け答えを丁寧にしていただき分かりやすかった。

(20代 サービス業)

○オンラインで参加することにより、移動時間をとられることなく有意義に時間を使うことができた。

(20代 広告業)

戦略を立てるために

----- 開 催 要 領 -----

と き：2022年5月13日(金)～全4回(開催時間16:00～17:30 ※5/20(金)のみ 16:00～18:00)
参 加 費：中部マーケティング協会会員・・・44,000円(税込)
一 般・・・66,000円(税込)
対 象：企画、営業、販促、宣伝、広報、開発部門担当者
申 込 期 限：2022年 5月6日(金)

申込みについて：

- ① 中部マーケティング協会ホームページ (<https://www.cpc.or.jp/mg/>) より申込み手続きをお願いいたします。※Webからの申込みができない場合はFAXでも受け付けております。ホームページのトップ画面右上の「セミナー受付」よりセミナー参加FAX申込書を印刷・記入の上、FAXにてお送りください。
- ② 複数の申込みをいただく場合、1名申込み後表示される「引き続き申込みをする」のボタンから続けて入力を行ってください。(ブラウザを閉じてしまうと連続入力できませんのでご注意ください。)
- ③ 申込み受付後、申込者宛て(複数人でお申込みの場合最初の申込者宛て)に請求書を送付申し上げます。
- ④ 参加費の支払いについては請求書記載の振込期限までに指定銀行へお振込み願います。尚、お支払いの際に発生します振込手数料については、お客様にてご負担願います。
- ⑤ 参加人数が、規定の人数に満たない場合は、開催を取りやめる場合がございますことご了承願います。実施判断については5月6日(金)にさせていただきます。

お願い事項：

- ① オンライン参加にはZoomを利用いたします。あらかじめご自身の利用可否をご確認の上お申し込みください。(Webカメラ・マイクを必ずご準備ください。)
- ② 5月9日(月)以降の取消については参加費を返金いたしかねます。(代理の方をご派遣ください。)
- ③ なるべく全日程の参加が可能な方を参加者としてご人選ください。
- ④ 講演の録画、録音、画面撮影、画面キャプチャー、配布資料のコピーなどの二次利用、SNSへの掲載を固くお断りいたします。
- ⑤ 講師・諸般の都合により日程変更となる場合がありますことご了承願います。

----- 《Web受付について》 -----

当協会ホームページ (<https://www.cpc.or.jp/mg/>) のトップ画面右上の「セミナー受付」の画面からお申し込みください。

協会概要 事業一覧 会員一覧 入会のご案内 各種お問い合わせ **セミナー受付**

Chubu Marketing Association 2022

受付中のセミナーは開催日順に並んでいます。ご希望のセミナーを選択いただき、必要事項をご記入のうえお申し込みください。

＜申込手続きの流れ＞

当協会ホームページ → セミナー受付画面

◆○○セミナー

↓

セミナー詳細ページ

お申込みはこちら

↓

参加申込画面に必要事項記載、送信

↓

「申込受付メール」が自動配信で届きますのでご確認ください。受付登録後、ご請求書をお送りいたします。

※ご不明な点がありましたら電話にてお問い合わせください。(協会 TEL：052-221-1261)
※右記 QR コードからもお申し込みいただけます。



※個人情報の取扱いについて

1. 参加申込みによりご提供いただいた個人情報は、当協会の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当協会個人情報保護方針の内容については、当協会ホームページ(<https://www.cpc.or.jp>)をご参照願います。参加されるご本人、ご連絡担当者の皆様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
2. お申込みをいただいた方へは各種セミナーのご案内をお送りする場合がございます。
3. 個人情報の開示、訂正、削除については、以下の窓口までお問合せください。
4. 本案内記載事項の無断転載をお断りいたします。 個人情報に関する問い合わせ窓口 担当：齋藤 TEL052-221-1261

お問合せ
お申込み

中部マーケティング協会 担当：古池
〒460-0003 名古屋市中区錦2-15-15 (豊島ビル11階)
TEL 052-221-1261 FAX 052-221-1265 HP <https://www.cpc.or.jp/mg/>