

変革を
リードする
人材が育つ

机上の空論ではない
マーケティングを体感

異業種から得る、
学び・新しい気づき

マーケティングに必要
な資質、マインド、
技術を磨く

Marketing Planner Course'24

顧客体験価値を高める マーケティング

2024 10/3 ㄥ 11/29 (計6回)

新たな人脈を築ける絶好のチャンスです！
異業種のリーダーや同じ志を持つ仲間とつながり、
将来を見据えたネットワークを構築しませんか？



「問い。」を 立てる力をつける

マーケティングにおいて「問い。」を立てることは極めて重要です。適切な問いを立てることで、顧客のニーズや期待、潜在的な問題点を明らかにすることができ、企業は市場の動向や競合状況を正確に把握し、戦略を効果的に立てることができます。また、問いを立てることにより創造性を刺激し、新たなアイデアやアプローチを生み出すことができます。問いを通じて得られた洞察は、ターゲット市場の理解を深め、顧客に対してより価値のある製品やサービスを提供する基盤となります。したがって、マーケティング戦略の成功には、適切な問いを立てることが不可欠です。



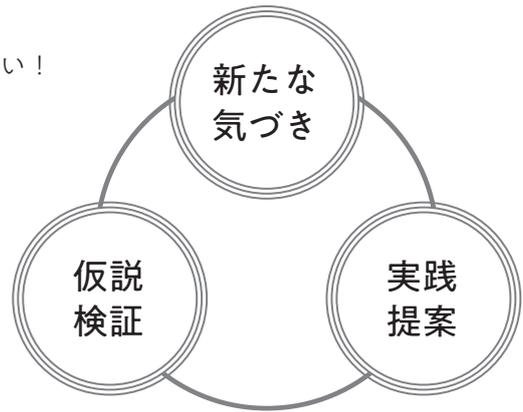
PURPOSE

コースの目的 (受講後に得られるもの)

マーケティング人材の育成を目的としたコースです。

これからの組織のマーケティングを担う人材の育成にご活用ください！

- マーケティングマインドの醸成
- マーケティングプロセスの理解
- 複眼的思考の体感
- 参加者同士(異業種間)の人脈形成



CONTENT

コースの構成

講義

基礎理解と先進事例を中心とした座学パートでは、顧客体験価値、イマージブ体験、顧客へ届くマーケティングアプローチの理解など、グループワークテーマに対する認識を深めていただきます。

グループワーク

メーカー、IT、小売りなど、様々な視点を持つ異業種メンバーとの意見交換、フィールドワークにより、新たな価値の創造に向けた企画の立案をしていただきます。

プレゼンテーション

グループワークを通じて、座学やフィールドワークから得た知見を活かし、マーケティングプランを作成しプレゼンテーションすることで、プレゼンテーションスキルが向上します。

VOICE

参加者の声



製造業 30代 男性

仮説を立てて、それを現場に出て確認する作業のやり方は、業務に活かれます。またチームのみなさんの異なる考え方はとても新鮮であり、刺激になりました。



小売り業 40代 男性

新たな知見を得ることができ、考え方の幅が広がりました。他業種の方とGWを実施することで刺激になった。違う角度からの捉え方の方が多く、視野が広がりました。



流通小売 20代 女性

決められた時間、期間、条件の中で初対面の人たちと、何とか最大限のパフォーマンスをしようと協力しあえたのは大変でしたが、とても楽しく、これからの仕事においても大きな糧となるような経験をさせてもらえて感謝しています。



通信業 20代 男性

クライアントのニーズをふまえた提案検討の際にどんなフローが効果的か、どんな過程でその目標に向かうべきなのかを実際に体験しながら学べたように思います。

顧客体験価値を 高めるマーケティング

現在のマーケティングでは、体験価値が重要視されています。顧客は製品やサービスから単なる機能以上の感情的な絆を求めています。良質な体験はブランドへの信頼が強くなりファン化につながり、リピート購入や口コミによる新規顧客獲得に寄与します。体験価値を高めることで、競合との差別化が可能となり、顧客満足度が向上し、長期的なビジネス成功に繋がります。

GROUP WORK THEME

'24 グループワークテーマ

イマーシブ体験による新価値創造

イマーシブとは、顧客が商品やサービスに没入し、五感を使って深く体験できるマーケティング手法を指します。注目される理由は、消費者が情報や商品説明だけでなく、実際の体験を通じてブランドと強い感情的なつながりを築きたいと求めているからです。イマーシブな体験は、ブランド認知度を高め、記憶に残る効果を生み出し、競合との差別化を図ることができます。これにより、顧客のエンゲージメントが促進され、長期的な関係構築に繋がります。

とき 2024年10月3日～11月29日（のべ8日間）

コメンテーター (株)V字経営研究所 代表取締役社長 酒井 英之 氏

アドバイザー

- ・(株)三晃社 コミュニケーションプランニング局長兼Web戦略部部长 伊藤 雄介 氏
- ・西日本電信電話(株)東海支店 (人選中)
- ・(株)ビジョンクリエイツ CEO CreativeDirector マーケティングアドバイザー 浅井 秀紀 氏
- ・ブラザー工業(株) プリンティング&ソリューション事業 商品企画推進部 小畑 淳史 氏
- ・三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株) コンサルティング事業本部経営戦略 ビジネスユニット経営戦略第2部コンサルタント 草譯 翔平 氏

SCHEDULE

スケジュール

マーケティングの基礎理解

2024.10.3 13:00-19:00

DAY

1

- 講演1
「イマーシブ体験による新価値創造」 (株)コレクシア 代表取締役 村山 幹朗 氏
- グループワーク1
「グループワークの進め方の確認・課題の共有」
- メンバー交流会

現状認識・課題設定に向けて

2024.10.16 10:00-17:30

DAY
2

- 講演 2
「顧客へ届くマーケティングアプローチ」～仮説立案力向上のための着眼点～
(株)V字経営研究所 代表取締役社長 酒井 英之 氏
- 講演 3
「“食”と“エンターテインメント”を通じた新しい体験価値を提供」～SUPER DRY Immersive experience～
アサヒビール(株) マーケティング本部ビールマーケティング部部長 倉田 剛士 氏
- グループワーク 2
「現状認識・課題設定に向けて」

課題発見・コンセプトメイク

2024.10.24-25 @東京地区

※ 宿泊先は事務局で手配しています。

DAY
3

10.24

会場

イマーシブ・
フォート東京

- 見学会 1
イマーシブ・フォート東京 見学
- フィールドワーク 1
「課題発見・新価値創造フィールドワーク」
- グループワーク 3
「仮説検証の共有と新市場創造に向けて」
- メンバー交流会

10.25

会場

コクヨ(株)
品川オフィス

- 見学会 2
THE CAMPUS 見学
- 講演 4
「見て、触れて実感できる 未来へと続くストーリー」
- フィールドワーク 2
「グループレポート仮説検証のために」

仮説検証・新市場創造

2024.11.7 10:00-17:30

DAY
4

- 講演 5
「ターゲットに刺さるマーケティング戦略」～顧客理解と伝わるメッセージ～
(株)ハー・ストーリィ 代表取締役 日野 佳恵子 氏
- 進捗共有
「情報共有とより良いプレゼンを目指して」
- グループワーク 4
「仮説・検証・確認作業実行のために」

顧客に届くメッセージ

2024.11.19 13:00-17:30

DAY
5

- グループワーク 5
「最終プレゼン発表に向けて」

予備

グループワーク予備日

2024.11.22 13:00-17:30

DAY
6

'24コースまとめ・成果発表会

2024.11.29 13:00-19:30

- 発表リハーサル (任意・11:00～)
- レポート発表 (1グループ20分)
- コメンテーターコメント・アドバイザーコメント
- 打ち上げ交流会

POINT

プランナーコースの特徴



現地・現物で得られる学び！
机上の空論で終わらない、
検証のためのフィールド
ワーク。



**マーケティングプランの作成に
向けて、グループディスカッション
を何度も実施。**

納得がいくまで議論をしていた
だきます。



**一線級の講師陣からの情報
提供！**
先進企業の事例を通じて、
最新情報をお届けします。



**各グループに専門知識を持った
アドバイザーが対応！**
適切なアドバイスにより、理解
度が高まります。

身につくスキル！

- 革新的なスキルとリーダーシップを身につけ、変革をリードする人材に成長します！
- 異業種間のメンバーでの意見交換、フィールドワークにより、業務では経験できない新たな気づきが生まれます。
- テーマに沿って、現状認識、顧客理解、仮説検証、実践提案の一連の流れを体系的に学ぶことによって、マーケティングプロセスが理解できます。

\\ さらに!// 今年のコースはココがスゴい!

POINT ① アサヒビール(株)

「スーパードライ」の世界観に没頭できる体験を提供！イマーシブ技術を活用し、リアルに体感できる空間を提供。若年層を中心に、新規ユーザーを引き込むアサヒビールの戦略を学びます。

POINT ② コクヨ(株)

THE CAMPUS 訪問！
コクヨのライブオフィスでは、社員の実際の働き方を公開するなど、様々な働き方に関する課題解決を提案する同社のブランディングについて体感いただきます。

POINT ③ 今、話題のイマーシブ・フォート東京へ訪問!

世界初の完全没入体験ができるイマーシブ・フォート東京。バーチャルやデジタルでは決して味わうことが出来ないイマーシブをリアルで体感いただけます。

人材開発支援助成金のご案内

人材開発支援助成金は、労働者の職業生活設計の全期間を通じて段階的かつ体系的な職業能力開発を効果的に促進するため、雇用する労働者に対して職務に関連した専門的な知識及び技能の習得をさせるための職業訓練などを計画に沿って実施した場合や人材育成制度を導入し労働者に適用した際に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を助成する制度です。（諸条件有り）

・助成金の受給にあたっては、都道府県労働局の支給審査が必須となります。諸条件により受給出来ない場合もございますので、必ず事前に最寄りの都道府県労働局にお尋ねください。

- 愛知労働局あいち雇用助成室 TEL:052-688-5758
- 岐阜労働局職業安定部職業対策課助成金センター TEL:058-263-5650
- 三重労働局職業安定部職業対策課 TEL:059-226-2111

データから見るマーケティングプランナーコース

開催
年数



35

1989年
2023年
年間

コース受講者数

1,341人



1989年▶2023年

合計

参加者
満足度

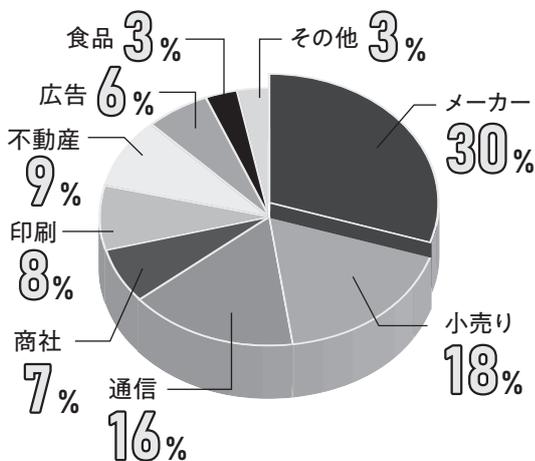
96.3%



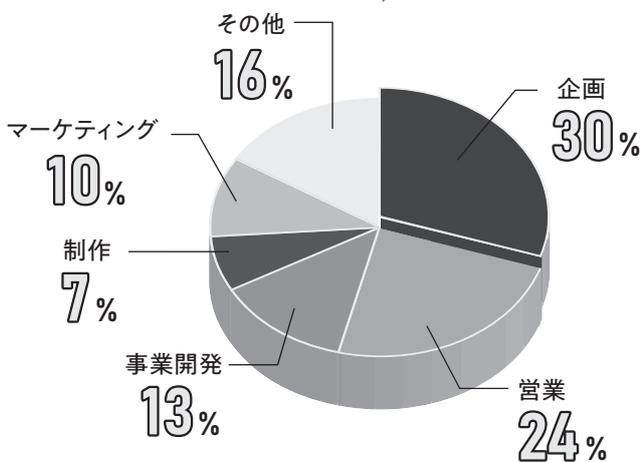
2015年▶23年
参加者平均

参加者属性(2015年▶23年)

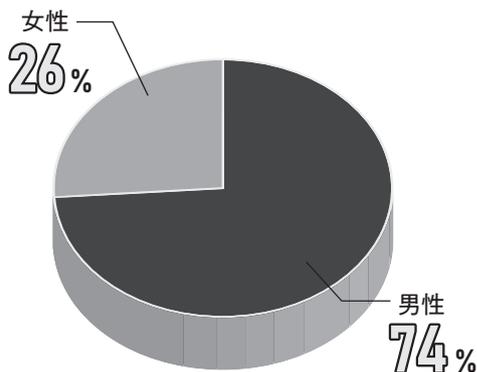
業種



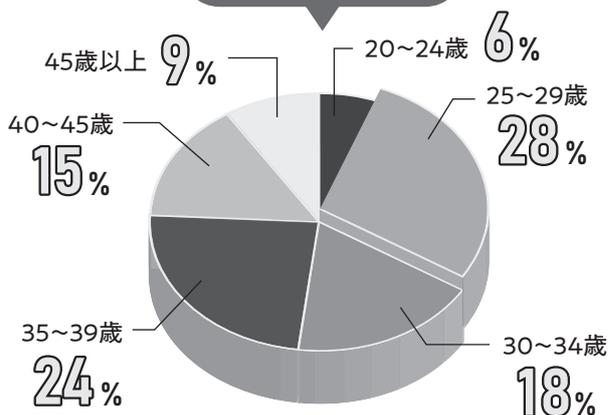
所属部門



男女比



年代分布



開催要項

【主会場】 中部生産性本部セミナールーム 〒460-0003名古屋市中区錦2-15-15(豊島ビル11階)

【参加対象】 経営企画、営業、販促、広報、広告、宣伝等マーケティング情報を戦略的に活用されている
スタッフ、管理者

【参加費用】 中部マーケティング協会会員組織……………165,000円(消費税10%込、1名分)
一般組織……………214,500円(消費税10%込、1名分)

上記参加費には、資料、研修後作成報告書、第3回宿泊(シングル1泊)、交流会費(第1回、第3回、第6回)を含みます。
(但し、第3回における名古屋⇄東京新幹線代金及び東京地域を含む地区内移動費は含みません。)

【申込期限】 2024年9月18日(水)

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申込み受付後、申込者宛(複数人でお申込みの場合最初の申込者宛)に請求書及び参加証、アンケートを人数分ご送付申し上げます。
- ③参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。
- ④9月18日(水)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。)
- ⑤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。

注意事項 ※下記に記載の注意事項をご確認、同意の上お申込み願います。

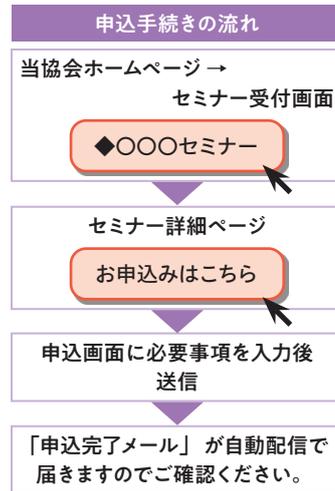
- ①講演の録画、録音、配布資料記載事項の無断転載、オンライン参加の場合は画面撮影、画面キャプチャー、SNSなどへの掲載を固くお断りいたします。その様な行為が発覚いたしました場合、事務局より削除を要請し、損害賠償を請求させていただきます。
- ②(オンライン参加の場合)当方に起因しないシステムトラブルにより画像・音声に乱れが生じた場合については、再送信や返金はいたしかねますのであらかじめご了承ください。
- ③受講者並びに代理参加以外のご参加はご遠慮願います。(オンライン参加の場合、視聴URL等は参加されるご本人のみ有効です。第三者への転送はご遠慮ください。)

《申込方法》

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」の画面からお申込みください。



※ご不明な点がございましたらお問い合わせください。
※右記二次元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 TEL 052-221-1261

お問合せ
お申込み

中部マーケティング協会 担当：羽広・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/>