

売れる仕組みをつくりだすマーケティング

中堅社員
新任管理職向

10時間で身につける！ マーケティングの基本プロセスと分析手法

理論を基礎から段階的に学べます

本コースは、マーケティング戦略室に異動してきた主人公が、先輩社員や謎の仙人とともに＜8つのミッション＞に取り組みながら、マーケティングの基本プロセスと分析手法を段階的に身に付けていく構成となっています。受講者は、本コースの世界に入り込み、具体的なシーンと関連付けながら知識を習得することができます。

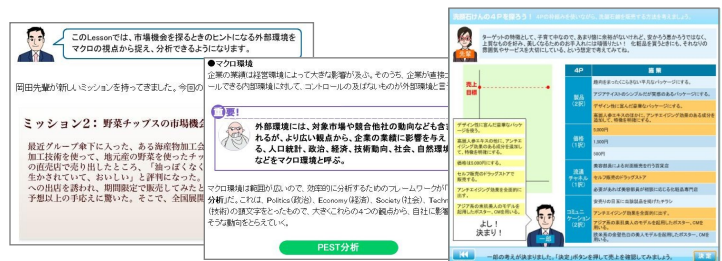
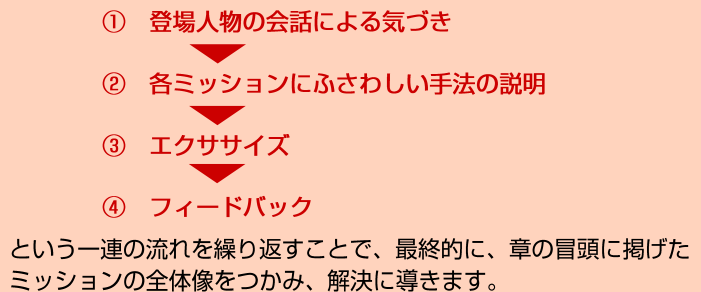
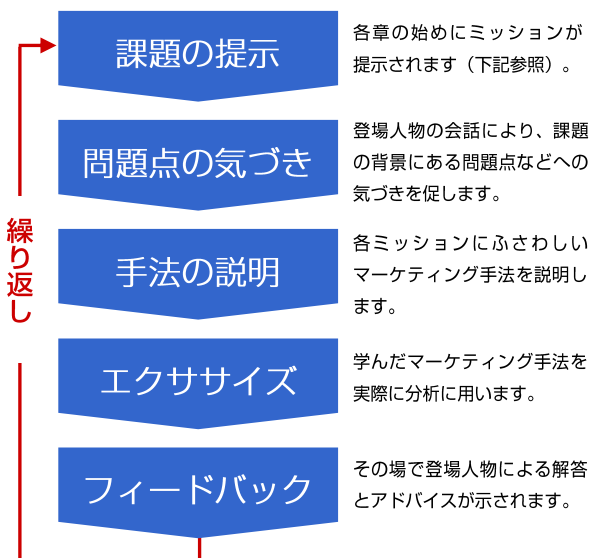
Learning by Doing で実践力を養成します

研修を受講してわかったつもりでも、実際に知識を活用しようとすると意外に難しいものです。本コースは、実務に生かせるスキルを身につけることにこだわり、学習ページの合間に40以上もの記述式課題を設置しています。インプット（知識を仕入れること）とアウトプット（知識を活用すること）を繰り返しながら実践力を養成していきます。

手元に残るポイント集でいつでも復習できます

一度学んだことも、時間が経つと原点を忘れてしまいがちです。学んだ内容をコンパクトにまとめたコースポイント集がPDFでダウンロードできるため、学習内容をいつでも振り返ることができます。

コース構成



＜ 8つのミッション ＞

- 輸入石けんが売れない理由は？
マーケティングの役割、4P、STP
- 野菜チップスの市場機会を探れ！
PEST、3C、KBF、SWOT
- 携帯音楽プレーヤーの改良ポイントを探れ！
ポジショニング、パーセプション、当たり前品質・魅力的品質、セグメンテーション、ターゲティング(6R)、バリューカーブ
- 新技術を生かした製品戦略を考えよ
高関与・低関与、プロダクトライフサイクル、付加価値
- 競合他社の低価格攻勢にどう対抗するか？
ライフサイクルと価格戦略、費用と利益、損益分岐点、価格弾力性
- 接着剤の流通チャネルを再構築せよ！
流通チャネル、法人営業、チャネル設計、プッシュ戦略・プル戦略
- 新商品のコミュニケーション戦略を立て直そう
広告の目的と媒体の特性、コミュニケーション設計、AIDAモデル、コミュニケーション戦略プロセス
- ブランド力と顧客ロイヤリティを高めよう
ブランドの定義、ブランドの展開、顧客維持、RFM分析、パレートの法則

「自社専用のミッションを追加する」などのカスタマイズ（費用別途）も承ります。

プロローグ 突然の異動辞令

第1章 マーケティングの役割を理解する

- ◎企業におけるマーケティングの位置付け（1）
- ◎企業におけるマーケティングの位置付け（2）
- ◎マーケティングの4P
- ◎顧客の視点
- ◎本質的なニーズ
- ◎4Pの上位概念-STP

第2章 市場機会を探る

- ◎マクロの視点で外部環境を捉える
- ◎顧客・市場を分析する
- ◎顧客の購買行動を考える
- ◎競合について考える
- ◎自社の強みと弱みを考える

第3章 製品改良の方向性を探る

- ◎ポジショニングとパーセプション
- ◎ポジショニング・マップの使い方
- ◎差別化—当たり前品質と魅力的品質
- ◎セグメンテーション変数
- ◎ターゲットを絞り込む方法
- ◎再びポジショニングを考える

第4章 新技術を生かした製品戦略を考える

- ◎ニーズ発想とシーズ発想
- ◎消費者の関心と購買行動
- ◎プロダクト・ライフサイクル（1）
- ◎プロダクト・ライフサイクル（2）
- ◎製品の3階層

第5章 競合他社の低価格攻勢に対抗する

- ◎価格を下げることは是非
- ◎プロダクト・ライフサイクルと価格戦略
- ◎費用と利益
- ◎損益分岐点の算出
- ◎需要の価格弾力性

第6章 流通チャネルの役割を理解する

- ◎流通チャネルの構造
- ◎流通チャネルの役割
- ◎法人顧客への営業活動
- ◎流通チャネルの再設計
- ◎流通チャネルの動機付け

第7章 プロモーション戦略について理解を深める

- ◎コミュニケーション戦略のポイント
- ◎4タイプのコミュニケーション手段
- ◎ターゲットに適したコミュニケーションの設計
- ◎購買時の心理や態度に着目する
- ◎コミュニケーション戦略の立案

第8章 ブランドと顧客維持マーケティングを理解する

- ◎ブランドの定義
- ◎ブランドの展開方法
- ◎既存顧客がもたらす価値
- ◎既存顧客のセグメンテーション
- ◎ロイヤル・カスタマーとロコミ価値
- ◎関係強化プログラム

※第1～8章の章末に知識を定着させるための確認テストがございます。

- 受講期間：6ヵ月（+閲覧期間6ヵ月）
- 標準学習時間：10時間
- チュータによる個別指導：なし
- 対象者：管理職および管理職候補
- 価格（税別）：¥14,000
- ※研修運営費用含む。
ボリュームディスカウントあり/カスタマイズ可

マネジメントスキルシリーズ コースラインナップ

中堅社員・新任管理職のキャリアアップに最適なコースがラインナップされています。

コース名	標準学習時間	価格（税別）
売れる仕組みをつくりだすマーケティング（本コース）	10時間	¥14,000
チームが活性化するコミュニケーション	10時間	¥14,000
成果を出すタイムマネジメント	10時間	¥14,000
説得力のあるプレゼンテーション	10時間	¥14,000
目標を達成させるリーダーシップ	10時間	¥14,000
パフォーマンスを上げるロジカル・シンキング	10時間	¥14,000
学びながら実践 タイムマネジメント	20時間	¥46,250
学びながら実践 ロジカル・シンキング	20時間	¥46,250

マネジメントに必要なさまざまな資質

マネジメントに必要なさまざまなスキルの中で、本コースはマーケティングに焦点を当てています。

マーケティング技術を習得することで・・・

顧客視点に立った商品・サービスの
売れる仕組みを提案できるようになる

基礎 スキル

ファシリテーション
ロジカル・シンキング
プレゼンテーション
タイムマネジメント

課題解決
リーダーシップ
コーチング
コミュニケーション

実践 スキル

マーケティング
リスクマネジメント
コスト管理
プロジェクト管理