商工研 提携セミナー

日本生産性本部 主催

マーケティング研修

■B to B と B to C の実在の企業の事例を活用し、実際のマーケティングの手順を１から習得できます
■重要な要素を同一の企業のケースで学びますので、マーケティング戦略の策定過程を追体験可能です
■研修の終わりには、基本的な理論やフレームワークの活用方法、調査すべき事柄、社内の調整プロセス等のマーケティングの基本が十分に身につきます

プログラム構成

マーケティングの基本習得

- 実在企業の事例
- 理論やフレームワーク
- 自社企画の考案

講師のコメント　尾田 基

マーケティングが必要なのは、営業職や経営層だけではありません。全ての事業を進めていく上で、全員に必須の知識です。当研修で事業にどのようにマーケティングの知識を活用していくかを基礎から学ぶことができます。

B to B と B to C の実在の企業の事例を活用し、実際のマーケティングの手順を１から学びます。重要な要素を同一の企業のケースで学びますので、マーケティング戦略の策定過程を追体験できます。

演習では自社の商品企画を考案します。研修を通じて、自身の企画をブラッシュアップしていきます。研修の終わりには、基本的な理論やフレームワークの活用方法、調査すべき事柄、社内の調整プロセス等のマーケティングの基本が十分に身につきます。

通い

開催日程

2026年
第3回　5月14日(木)

2027年
第4回　1月21日(木)

第1日

9:00　9：00　開始

1. 商品企画を立てる
   ・マーケティング・プロセスの全体像
   ・設計の諸要素、4Pとマーケティングミックス
   【演習】商品企画を立てる
2. 市場を考える
   ・STP(市場細分化、ターゲット設定、ポジショニング)
   【演習】STPの検討と、商品企画の修正
3. 経営資源と競争環境を考える
   ・市場以外の検討事項、内部の経営資源と外部の競争環境
   【演習】SWOT分析
   ・分析ツールの紹介
4. 実現するための組織プロセスを考える
   ・他の職能との連携
   【演習】プロジェクトチームを設計する
   ・市場志向の組織
5. 消費者の購買意思決定プロセスを考える
   ・B to BとB to Cの違い
   ・実際の利用者と購買意思決定者の検討
   ・営業プロセスの検討
   【演習】リレーションシップを設計する

※内容等は変更する場合があります。

17:00　17:00　終了

参加費（税込）	商工研会員	一般（参考）
	39,600円	44,000円

※昼食のご用意はございません。

講師	國學院大學　経済学部　経営学科　尾田　基　教授
会場	日本生産性本部セミナー室(東京・永田町)
定員	20名

お問い合わせ先

申込に関すお問い合わせ　商工中金経済研究所　（03）5473-6915
セミナー内容に関すること　日本生産性本部　コンサルティング部　経営開発センター　（03）3511-4030

本研修受講後の推奨プログラム

①【ケーススタディで学ぶ】問題解決力向上研修
②営業スタンダード・スキル研修