

今さら聞けない

# 自信を持って経営支援ができるようになりましょう！ マーケティングの考え方 基礎講座

7月13日(木)13:30 ~ 16:30@東京駅周辺会議室

対象：経営支援に取り組む会計事務所様

【具体的には…】

- 顧客企業の売上計画・販売戦略にもっと深く関与したい方
- ご自身の営業にもマーケティングの考え方を活用したい方
- 体系的に基礎知識を学びたい方 など



講師：三枝 元

(株)マネジメントパートナーズ  
パートナー・コンサルタント  
中小企業診断士

大学卒業後、大手オフィス家具メーカーにて法人営業に従事後、12年に渡り TAC 株式会社で診断士試験受験対策セミナーの企画、教材作成、講師を務める。現在は独立し中小企業診断士として活動中。自らの営業経験を活かした営業・マーケティング分野、またビジネスモデル・組織活性化を得意とする。講義のわかりやすさ、面白さから、受講者から高い評価を受けている。

## ◆本講座のねらい

1. マーケティングの意義・マーケティング戦略構築のプロセスを習得する。
2. 「商品ポジショニング(顧客価値)」を考える観点を身に付ける。
3. 販売計画の立て方、マーケティングにおける定量分析手法を習得し、顧客企業の戦略や計画策定に活用できる考え方を身につける。

## ◆プログラム(予定)

1. マーケティングとは  
メーカーの4P、サービス業の7P  
ターゲット・マーケティング、ポジショニング
2. 顧客価値の設定  
ユーザの使用シーンを考える  
消費者の活動を考える  
顧客の不都合をとりのぞく
3. 販売計画・マーケティング定量分析の基本的な考え方  
中野区で宅配弁当を始めたたらどのくらい売上を見込めるか? など

OJTクラブ  
会員無料  
(何人でも)

### ■開催概要

【東京】2017/7/13(木) 13:30 ~ 16:30

会場：【東京】東京駅周辺会議室 ※決まり次第お知らせ致します

当日、講演終了後に会場付近にて懇親会(会費制)を開催致します。皆様、奮ってご参加ください。

受講料：1回・一人あたり/一般：10,000円、下記区分A：8,000円、下記区分B：7,500円(いずれも税込) ★OJTクラブ会員無料

【区分A】あんしん経営会員・実務経営会員・Bizアップ総研会員・財務金融アドバイザー-卒業生・弥生PAP会員

【区分B】財務金融アドバイザー-継続会員

### ■お申込み方法

ご参加希望の方は、事前に本用紙に必要事項をご記入の上、FAX(03-5439-6293宛)にお送り下さい。

メールによるお申込みも可能です。必要事項を記載の上、seminar@managementpartners.co.jp宛にお送りください。

### ■お支払について

事前のお振込にてお願い致します。振込先等はお申込み後にお知らせします。尚、キャンセルは開催1週間前までお願い致します。期限を超えてのキャンセルは原則返金致しかねますのでご了承ください。

セミナー参加お申込み

FAX: 03-5439-6293

貴社名		部署	
参加者氏名		住所	
TEL		FAX	
E-MAIL		懇親会	参加 ・ 不参加 ・ 未定 (会費は当日現金にてお支払い)

該当に  
○

一般 ・ あんしん経営会員 ・ 実務経営会員 ・ Bizアップ総研会員生 ・ 財金アドバイザー-卒業生 ・ 弥生PAP会員 ・ 財金アドバイザー-継続会員

※OJTクラブ会員または紹介あり(内容を下欄にご記入ください)

頂いた情報は、当社セミナーの適切な運営・企画・改善およびお客様へのサービスのご提案の目的以外には利用いたしません。



株式会社マネジメントパートナーズ [MPS]

www.managementpartners.co.jp

〒108-0073 東京都港区三田3-14-10 三田3丁目MTビル6F TEL 03-5439-6292 FAX 03-5439-6293