

## マーケティングスキル研修

★ 分割・部分実施など、カスタマイズが可能です。

1) 対象者：チームリーダー・管理職・店長・所長

2) 時間：7.5時間×2回＝15時間

時間	項目	ねらい
9:30	<b>I.マーケティングとは何か。</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. マーケティングの本質</li> <li>2. ニーズ・ウォンツ・シーズ</li> <li>3. 顧客が求めるもの</li> </ol>	マーケティング活動の本質を理解いただきます。 顧客が求めるものの本質を理解いただきます。
13:00	<b>II.マーケティングの6ステップ</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. マーケティングプロセス</li> <li>2. 内外環境分析【事例】環境分析と戦略の関係</li> <li>3. セグメンテーション</li> <li>4. ターゲティング</li> <li>5. ポジショニング【演習】</li> <li>6. マーケティングミックス</li> </ol>	マーケティングプロセスの6ステップを理解します。 自社の強みは何なのか？ その強みを活かせる顧客郡はどこか？ 他社との差別化は、何か？それをどうやって顧客に伝え、提供するか？
18:00	<b>III.環境分析</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SWOT分析の手法【グループ演習】</li> </ol>	社内外の環境認知を行います。

時間	項目	ねらい
9:00	<b>IV.ケーススタディ</b> <p>ケース『吉祥寺コーヒー戦争』                      ケース『富士フィルム～第二の創業～』</p>	実例をもとに戦略立案の本質的視点を学びます。 ※いずれかのケースを選択して実施。
13:00	<b>V.環境分析</b> <p>環境分析による自己認識 【演習】</p>	SWOT分析により、自部門の社内外環境分析を行います。
	<b>VI.競争戦略のセオリー</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 市場地位による戦略セオリー</li> <li>2. NO1戦略の基本</li> <li>3. バランススコアカードの手法</li> </ol>	競争戦略のセオリーを理解し、自部門の戦略立案に役立てます。
18:00	<b>VII.市場戦略シートの作成</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ビジョンの設定</li> <li>2. ベネフィット・ターゲット・ポジショニングの設定</li> <li>3. アクションプランのポイント設定【演習】</li> </ol>	明確な目標設定と自社の差別化要因の認識が、アクションプランの基礎であることを理解します。