

プロモーション・クリエイティブ ディレクター養成講座



「売る側」の理屈ではなく、買う人にとっての「価値」をとことん考える。アイデアの発想法から、「人を動かす」具体的な施策立案までいま、広告主がSP業務に最も期待する「販促クリエイティブ力」を創るプロモーション・テーマ開発の実践講座です。



2018年
2月14日(水)
開講

受講生募集

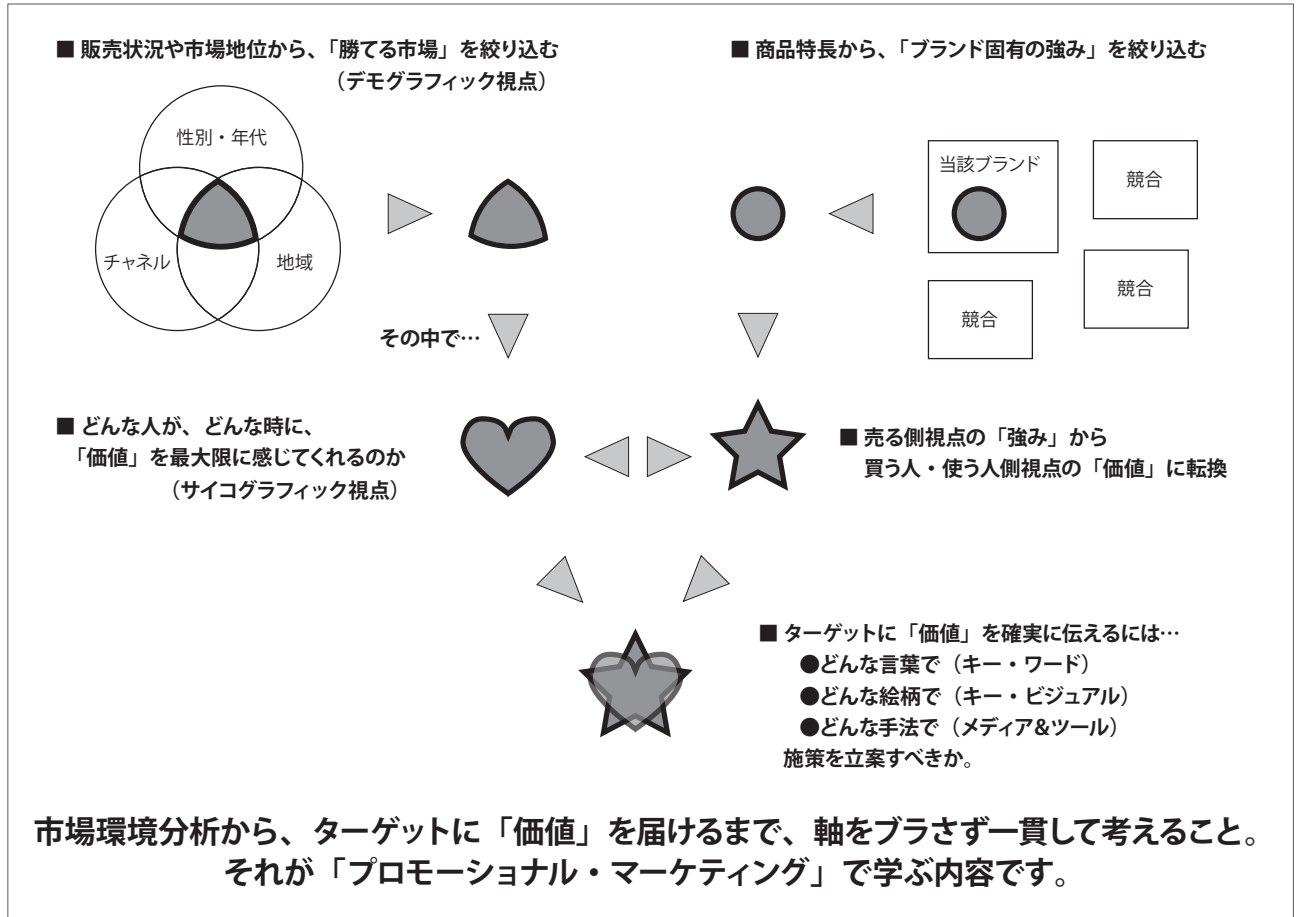
- point 1 **身につく力①：キー・アイデア開発力**
セールス・キャンペーンを消費者にとって魅力的な姿に変える「プロモーション・テーマ」を開発するスキルが身につきます
- point 2 **身につく力②：動機づけの仕組み開発力**
購買を動機づける仕組みと、ターゲット層に拡散するメディア計画を「プロモーション・テーマ」の視点で開発するスキルが身につきます
- point 3 **身につく力③：プロジェクト統括・推進力**
内制率を高め、協力会社管理を効率化するためのリーダーシップを発揮し、プロジェクトをディレクションするスキルが身につきます
- point 4 **異業種交流、コラボレーション型グループワーク**
○他企業受講者とのコラボレーション型グループワークが、企画立案の新たな思考を刺激。実務における企画力、発想力の発展にも効果的です。



本講座は「販促クリエイティブ力」の強化講座です

- ブランドの特長の中から固有の強みを絞り込み、買う人にとっての「価値」に転換。
市場環境分析から絞り込んだデモグラフィック（人口統計的）なターゲットの中から、特に「どんな人」が、「どんな時」に、その「価値」を感じてくれるのか？
そして、どんな「施策」を採れば、その「価値」が確実に届けられるのか？
グループで徹底的に討議しながら企画提案をまとめます。

【プロモーション・マーケティングの概要】



受講対象

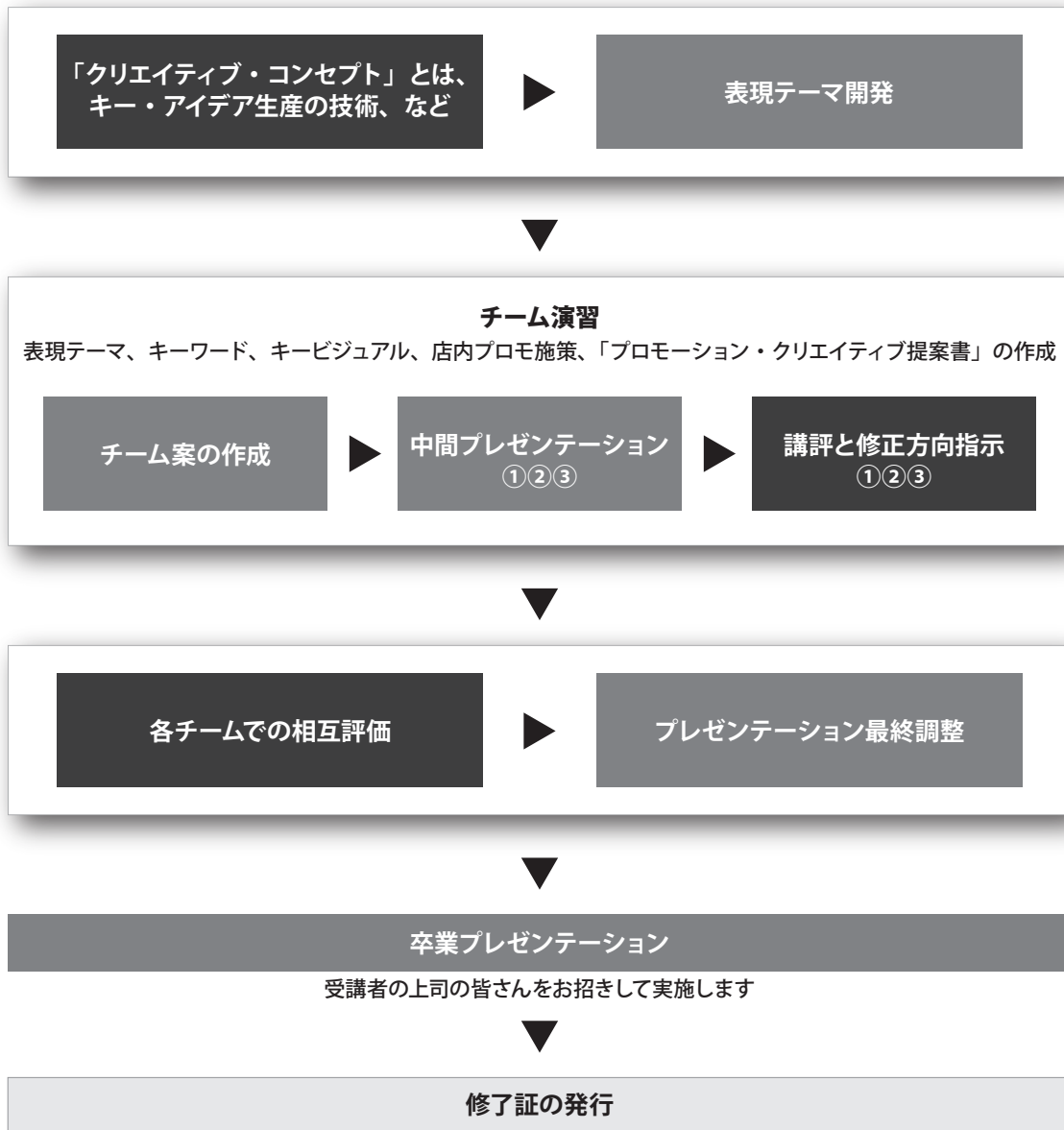
- プロモーションの企画・制作を担当し、広告主の期待に応えるべく「販促クリエイティブ力」の強化を目指す方
 - 提案責任をもつプロモーション営業として、企画・制作からプレゼンまで、プロジェクト統括力の強化を目指す方
- ※ SP 業務経験 5 年以上の方を対象としていますが、2 年程度の経験があれば受講可能です。

修了証書

- 全課程 28 単位のうち、卒業プレゼンテーションを含む 23 単位以上を履修された方には、協会より修了証書を交付いたします。
- ※卒業プレゼンテーションは修了の必須条件です。

本講座の流れ

【プロモーション・クリエイティブディレクター養成講座 は 週1回・全4日間の課程です】



■ : 講義
■ : 演習

※全課程中、規定以上の単位を履修された方には、協会より修了証を交付いたします。

講師

※都合により、変更になる場合がございます。

○西村 康朗 氏
株式会社 Cueworks
代表取締役

○佐々木 弘人 氏
一般社団法人 日本プロモーション・
マーケティング協会

○吉村 寛子 氏
株式会社ヒロモリ
取締役 クリエイティブディレクター
JPM クリエイティブ委員会委員長

○林 直人 氏
株式会社レッグス
クリエイティブディレクター

○保田 耕一 氏
株式会社読売広告社
統合プロモーション局

カリキュラム (集合時間は各日とも、講義開始 5 分前です)

月日	テーマ	時間	単位	講義内容		
2月14日 (水)	プロモーション・ クリエイティブの 基礎知識	9:20 ~ 9:30		開講式		
		9:30 ~ 10:20	1	「プロモーション・マーケティング」と「プロモーション・クリエイティブ」	講義	
		10:30 ~ 11:20	1	「プロモーション計画」の進め方		
		11:30 ~ 12:20	1	「クリエイティブ・コンセプト」とは?		
				昼休み		
		13:20 ~ 15:10	2	PCDに必要な「キー・アイデア」生産の技術	講義	
		15:20 ~ 16:10	1	個人演習①(「表現テーマ」の開発技法)	演習	
		16:20 ~ 17:10	1	個人演習②(「表現テーマ開発」実技)		
17:30 ~ 19:30		懇親会				
2月21日 (水)	プロモーション・ クリエイティブの 戦略と ケース・スタディ	9:20 ~ 10:10	1	「表現テーマ」(個人演習)のプレゼンと講評	プレゼン	
		10:20 ~ 11:10	1	個人演習③(価値規定とキーワード・キービジュアルの開発)	演習	
		11:20 ~ 12:10	1	個人演習④(プロモーション戦略計画の開発)		
				昼休み		
		13:10 ~ 14:00	1	「戦略計画」(個人演習)のプレゼンと講評	プレゼン	
		14:10 ~ 15:00	1	グループ演習①(チーム案選出:価値・キーワード・キービジュアル)	演習	
		15:10 ~ 16:00	1	グループ演習②(プロモーション戦略計画の開発)		
		16:10 ~ 17:00	1	中間プレゼンテーション①と講評	プレゼン	
2月28日 (水)	プロモーション・ クリエイティブの ケース・スタディ	9:20 ~ 10:10	1	グループ演習③(表現テーマの修正・仕上げ)	演習	
		10:20 ~ 11:10	1	グループ演習④(プロモーション戦略計画の修正・仕上げ)		
		11:20 ~ 12:10	1	中間プレゼンテーション②と講評	プレゼン	
				昼休み		
		13:10 ~ 14:00	1	グループ演習⑤(表現テーマの修正・仕上げ)	演習	
		14:10 ~ 15:00	1	グループ演習⑥(プロモーション戦略計画の修正・仕上げ)		
		15:10 ~ 16:00	1	中間プレゼンテーション③と講評	プレゼン	
		16:10 ~ 17:00	1	講評に基づく修正 ※会場は 18:30 まで使用可	演習	
3月9日 (金)	プロモーション・ クリエイティブの プレゼンテーション	9:20 ~ 10:10	1	プロモーション・クリエイティブの効果測定	講義	
		10:20 ~ 11:10	1	プロモーション・クリエイティブの「客観評価」の手法		
		11:20 ~ 12:10	1	プレゼンテーションの最終調整	演習	
				昼休み		
		13:10 ~ 15:00	2	プレゼンテーション	プレゼン	
		15:10 ~ 17:00	2	プレゼンテーション講評		
		17:10 ~ 17:30		修了式		
合計単位:			28			

※ 時間割は、都合により変更になる場合があります。



講座内容の一部 (一部変更になる場合もあります)

○プロモーション・クリエイティブディレクターとは

- プロモーション・クリエイティブの特徴
- プロモーション・テーマの3つの働き
- テーマ開発の要点：新しい使用価値への共感づくり、コト興し
- キー・アイデア生産の技術：
 - コンセプトとクリエイティブの関係
 - 施策化に向けたディレクションの技術など
- ケーススタディ：課題商品のコンセプトワーク
- プロモーション計画の進め方
- プロモーション・クリエイティブの効果測定
- 「客観評価」の手法

○グループ演習

- 表現テーマ (個人演習)
- 表現テーマ (チーム案の設定、以下同)
- キーワード・キービジュアルの開発
- 店内プロモーション施策の開発
- POP ツールの選定と内容設定
- 「プロモーション・クリエイティブ提案書」の作成とプレゼンテーション
- 「客観評価」手法に基づく提案書の評価と、講師陣からの講評

会員企業をはじめ、数多くの企業の研修にご活用いただいております

- SP 会社、広告代理店、印刷会社、メーカーなど、過去 5 年間で延べ 76 社、151 名の実績。
- 講座開始以来、403 名の方が受講されました。

受講者の声 (受講者アンケートより)

「プロモーション」という仕事に携わりながら、得意先ともプロモーションについての話が出ていたと思いましたが、そうではありませんでした。商品の価値がどこにあるのか、そこからブレないプロモーション全体を描けるか、に対して、もっともっと実務で突き詰めていけるように頑張りたいと思います。【印刷会社】

企画をつくることの大変さ、改めて実感しました。普段の業務から、本当にその仮説は正しいのか？ もっといい表現があるのではないかと常に考えながら仕事をしようと思いました。【SP 会社】

他チーム、自チーム共に、コンペさながらの時間が無い中で絞り出したアウトプットへの講師の皆さまのフィードバックは、「確かに」と言わざるをえない指摘で、普段の企画時も冷静に検証すべきだなと勉強になりました。【印刷会社】

PM の資格を得ていながら、それを本格的に考え抜くといったことは初めてでした。知識が血と肉になっていくのを感じました。苦労しましたが大変、身になりました。【制作会社】

「普段、営業の仕事なので、ここまでブランドについて考え込むということをしていない」というのは言い訳にならないということ、グループワークを通じて思い知らされて、とても刺激になりました。仕事をまわすことだけに頭がいつていることを反省して、今後の業務に活かしていければと思います。【制作会社】

理論を学ぶのと同時に、他社の方々とのグループワークを通して、意見をまとめることの難しさを(また、その楽しさを)実感する機会となりました。先生方の厳しいご意見、本当に勉強になり、刺激を受けることができました。【SP 会社】

申し込み方法・締切日・定員

- 同封の申込書に所定事項をご記入の上、事務局宛てお送りください。
※受講生欄の記入漏れの無いようお願いいたします。**受講生の捺印は必須です。**
- 記入済みの申込書を FAX、あるいはスキャニングした PDF などにしてメールでお送りいただいても結構です。

FAX : 03-3523-2508

MAIL : school@jpm-inc.jp

■締切日 2018年2月2日 金曜日

※締切日以降のキャンセルはできません。受講料の返金は致しかねますのでご注意ください。

■定員 30名

※先着順で定員に達した時点で申込締切とさせていただきます。お早目にお申込みください。

※グループワーク中心の講座のため、定員を超えてのお申込みは受け付けいたしません。

受講料

■**会員 : 75,600円** (受講料 70,000円 消費税 5,600円 テキスト・資料代を含む)

■**一般 : 86,400円** (受講料 80,000円 消費税 6,400円 テキスト・資料代を含む)

- お申し込みと同時に、下記振込先へ受講料をお支払いください。振込手数料はご負担ください。受講日までにご入金いただけない場合、受講をお断りする場合がございます。

三菱東京UFJ銀行 新富町支店 普通預金 No. 3608482
シヤ) ニホンプロモーションナル・マーケティングキョウカイ

会場

■日本印刷会館

東京都中央区新富 1-16-8 2階会議室

東京メトロ有楽町線 新富町駅 徒歩4分

東京メトロ日比谷線 八丁堀駅 徒歩7分

※講習日の受付は2階会議室前です。



事務局

一般社団法人 日本プロモーションナル・マーケティング協会 教育委員会 担当：渡辺・鈴木
JPM ビジネススクール

〒104-0041 東京都中央区新富 1-16-8 日本印刷会館 7階

TEL : 03-3523-2505 FAX : 03-3523-2508 MAIL : school@jpm-inc.jp

第17期 プロモーション・クリエイティブディレクター養成講座 申込書

下記にご記入の上、以下の方法にてお送りください。

1. 郵送 2. PDF にしてメール添付 (school@jpm-inc) 3. FAX (03-3523-2508)

A. 受講者				
ふりがな	性別	所属部署および役職名		経験年数
受講者氏名		E-mail (必須)		
※ご本人の押印は必須です (同意確認)		電話		
生年月日 (修了証書に記載します)		電話		
	男	所属部署および役職名		SP 年
		デザイン 年		
	女	E-mail (必須) @		
19 年 月 日生		電話		
	男	所属部署および役職名		SP 年
		デザイン 年		
	女	E-mail (必須) @		
19 年 月 日生		電話		
	男	所属部署および役職名		SP 年
		デザイン 年		
	女	E-mail (必須) @		
19 年 月 日生		電話		
	男	所属部署および役職名		SP 年
		デザイン 年		
	女	E-mail (必須) @		
19 年 月 日生		電話		

B. お申込み 下記□にレ印をつけて、ご記入ください				
受講料	人数	合計金額		
1. <input type="checkbox"/> 会員 75,600 円 (税込)	___人 =	_____ 円		
2. <input type="checkbox"/> 一般 86,400 円 (税込)	___人 =	_____ 円		

C. お支払方法 下記□にレ印をつけて、ご記入ください				
1. <input type="checkbox"/> 銀行振り込みします。	___月 ___日 予定	三菱東京 UFJ 銀行 (普) 3608482		
2. <input type="checkbox"/> 請求書受領後振り込みしますので、送ってください。				

D. お申込者	
会社名	
住所	□□□-□□□□
会員代表名 (協会登録者)	
ふりがな	
申込責任者	
E-mail (必須)	@
所属部署/役職名	
電話・FAX	電話: - - FAX: - -

※ 個人情報保護法を遵守し、上記情報を収集・管理します。協会に当該情報を提供することに同意をお願いいたします。同意の方法は、上記の印欄に捺印またはサインとさせていただきます。

<input type="checkbox"/> 協会使用欄	<input type="checkbox"/> 受付連絡	1712web
--------------------------------	-------------------------------	---------