

第 30 期

インスタ・マーケティング・ スペシャリスト養成講座

2018 年
11 月 7 日(水)
開講

受講生 募集

フィールド・マーケティングの手法を組み込んだ市場環境分析から、購入者の「価値」を徹底的に考えるプロモーション・テーマ開発、さらには、変わりつつある「店頭」に対応した web・モバイル展開まで…。戦略から戦術までを、一貫して、かつ、徹底的に考え抜くスペシャリスト育成コースです。

point

1

カリキュラムを大幅リニューアル!

- 「フィールド調査体験」に加え、「売り場の変化」に関する講義を追加しました。
- より参加しやすく、より理解度が高まるよう、カリキュラムの日程を再構築しました。

point

2

デジタル活用事例、店内理論、米国事例など、先端を学ぶ

- web・モバイル等、デジタルメディアの活用ポイントを学びます。
- 効果的な企画を生み出すための、店内理論と先端事例を学びます。

point

3

本番レベルの企画立案実習とプレゼンテーション

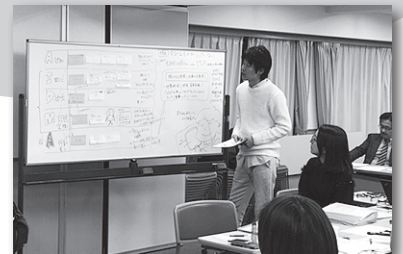
- 実際の製品、その市場状況を踏まえた、本番同様の企画立案実習。
- 受講者の上司の皆さまを招いて、本格プレゼンテーションを実施します。

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。

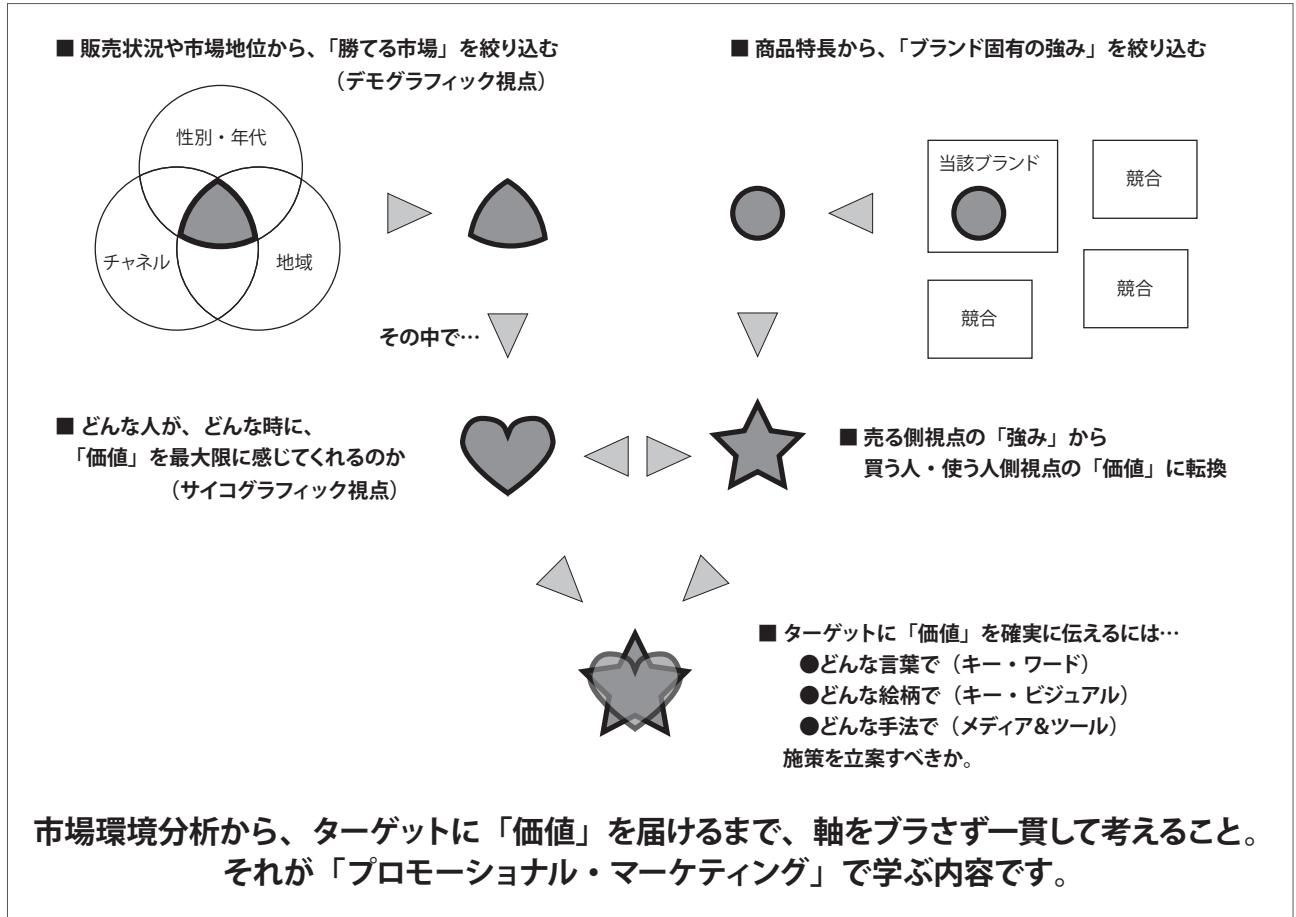


JPM

本講座は専門技能向上のための「店内プロモーション設計力」強化講座です

- 「プロモーション・マーケティング」のメソッドをベースに、店内プロモーションの理論と、クロスメディア展開との連携を学び、「購買決定」を起点にしたプロモーション設計力を、チーム内での相互評価、講師からの徹底的な指示で鍛える講座です。

【プロモーション・マーケティングの概要】



受講対象

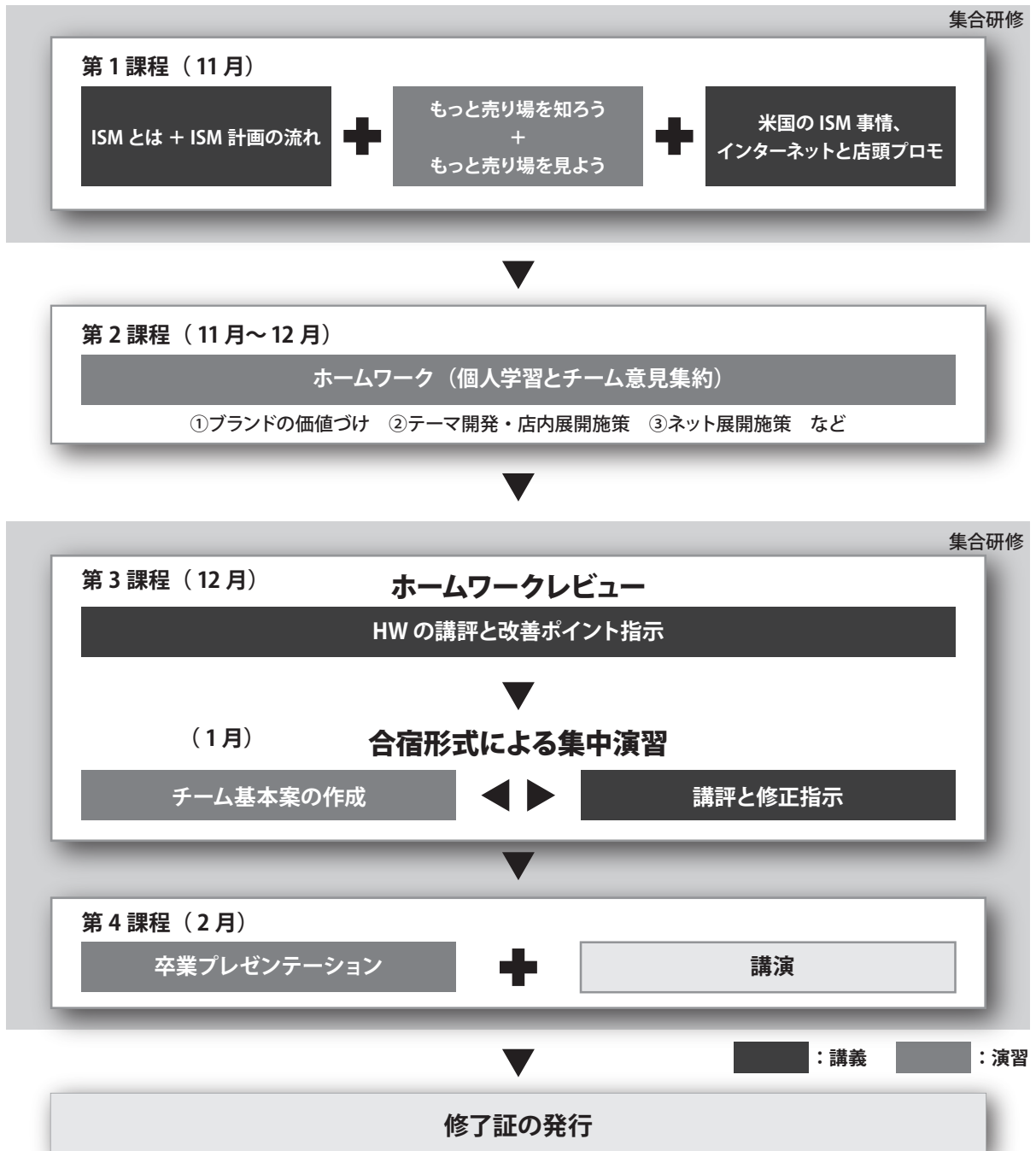
- 「店内プロモーション設計」のための知識・企画立案・提案力、および、プレゼンテーション力の獲得を目指す方
- デザイン力は評価されているが、店頭での受容性や展開力についてお悩みの方
- 「現場に強い」と言われるデザイナー、プランナーを目指している方
- ※ SP 業務経験 5 年以上の方を対象としていますが、2 年程度の経験があれば受講可能です。

理解度テスト・修了証書

- 全課程 48 単位のうち、理解度テスト、ホームワーク、卒業プレゼンテーションを含む、39 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。
- ※理解度テスト、ホームワーク、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

【インスタ・マーケティング・スペシャリスト養成講座 は HW を含む約 3 か月の課程です】



※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。

○向坂 文宏 氏
桜美林大学専任講師
ストア・コミュニケーション・プランナー

○村田 一朗 氏
凸版印刷株式会社 西日本 TIC 部長

○渡辺 昌之
一般社団法人
日本プロモーション・マーケティング協会

○大橋 和幸 氏
株式会社エムディ・ソリューションズ
代表取締役社長

○落合 英樹 氏
株式会社電通リテールマーケティング
店頭プロモーションディレクション部長

【講演】守口 剛 氏
早稲田大学 商学大学院教授
日本プロモーション・
マーケティング学会 会長

カリキュラム

■各日程とも、集合時間は講座開始時刻の10分前といたします

課程	月日	時間	単位	講義内容		
第1課程 (集合研修)	11月7日(水)	9:20～9:30		開講式		
		9:30～12:20	3	ISMとは? + ISM計画の流れ ～ 今期のテーマブランドについて	講義	
		13:20～15:10	2	ブランドの「特長」を探り「価値」を規定しよう	講義 演習	
		15:20～17:10	2	【先進事例を見よう! -①】 米国のISM事例	講義	
		17:30～19:30		懇親会		
	11月12日(月)	9:30～12:20	3	【売り場の変化を知ろう!】 買い場ツールの企画のポイントと、伝えるためのテクニック	講義	
		13:20～15:10	2	プロモーション・テーマを開発しよう		
		15:20～17:10	2	【先進事例を見よう! -②】 インターネットと店頭プロモーション	講義	
	11月15日(木)	9:30～10:20	1	具体的施策(人を動かすシナリオ)を考えよう		
		10:30～12:20	2	フィールド・マーケティングとは/フィールドワークのポイント	講義	
		13:20～14:10	1	フィールドワーク体験の準備	講義	
		14:20～18:10	4	【売り場を見よう!】 フィールドワーク体験 ※チームが担当するブランドを、各種業態で調査する	実習	
	第2課程 (ホームワーク)	11月～12月	-	フィールドワークを反映した、 価値、プロモーション・テーマの再検討	チーム内 相互評価	
	第3課程	12月14日(金) (集合研修)	9:30～11:20	1	ホームワークレビュー	講義
11:30～12:20			2	チーム案のまとめ(戦術計画ワークシートの作成)	演習	
13:20～14:10			1	戦術計画ワークシートによるプレゼンテーション①と講評	プレゼン	
14:20～16:10			2	同 修正作業	演習	
16:20～17:10			1	戦術計画ワークシートによるプレゼンテーション②と講評	プレゼン	
17:20～18:10			1	同 修正作業 と 合宿に向けての準備	演習	
1月17日(木) (合宿研修)		10:30～11:00	-	合宿オリエンテーション		
		11:00～11:50	1	チーム基本案の作成	演習	
		昼食				
		13:00～13:50	1	チーム基本案の作成(続き)	演習	
		14:00～14:50	1	プレゼンテーション①(チーム間で点検⇒採点)	プレゼン	
		15:00～15:50	1	プレゼンテーション講評と改善課題	演習	
		16:00～17:50	2	チーム基本案の再設定		
		夕食				
19:00～20:50		2	プレゼンテーション準備	演習		
1月18日(金) (合宿研修)		朝食				
		9:00～9:50	1	プレゼンテーション準備	演習	
		10:00～11:50	2	プレゼンテーション②と相互評価	プレゼン	
		昼食				
		13:00～13:50	1	プレゼンテーション講評と改善課題	演習	
14:00～16:50	3	チーム案の修正と今後の作業計画策定				
第4課程 (集合研修)	2月4日(月)	(会場でのプレゼン準備は13時から可能です)				
		15:00～16:50	2	卒業プレゼンテーション + 講評	プレゼン	
		17:00～17:50	1	講演	講演	
		18:00～18:30		修了式		
合計単位:			48	※ 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

- インストア・マーケティングの全体把握
 - ・売り場分析と“売り場再構築提案”シナリオの開発
 - ・店内水平展開プロモーションの考え方
 - ・売り場の考え方を知る：ブランドの売り場貢献力を訴える
 - ・売り場課題解決力：新鮮な売り場づくり
- 事例紹介
 - ・米国のISM 事例
 - ・事例から考えるISM
 - ・インターネットと店頭プロモーション
- ホームワーク（チーム内で相互評価を行い、チーム原案としてまとめる）
 - ・ブランドの売り場価値開発、プロモーション・テーマ開発、店内・ネット展開施策など
- グループ演習（一泊二日の合宿形式を含む）
 - ・売り場づくり提案、店内水平展開提案、
 - ・チーム基本案の作成とプレゼンテーション
→最終第4課程での卒業プレゼンテーション
- 講演
 - ・守口剛氏 日本プロモーション・マーケティング学会会長

new
contents

売り場の変化をみる！
「自分ゴト化」する！

「買い場講座」で大人気の

桜美林大学 専任講師
ストア・コミュニケーション・プランナー

向坂文宏さんが
ISM 講座に満を持して登場です！

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48社、93名の実績。
- 講座開始以来、683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）

軸をブレないように進める難しさ、チーム個々の考えを合わせる難しさを感じた。自分の意見を言えるか、まあいいかと進めてしまうと大変なことになる。勉強になりました。

【印刷会社】

営業職は企画を考えることに慣れていません。なので、最初は分からないことばかりでした。しかし、ターゲットインサイトを検証して、価値づけをし、キーワードを設定するという流れが自然と身につけていました。今後の営業活動にも、この考え方は必ず役に立つと思います。参加して良かったです。

【印刷会社】

海外事例は日本では想像つかないスケールの事例や面白事例を学ぶことができ、とても興味深かったです。多分、文化の違いから出てくる発想も違ってくるのかなと思いました。

【メーカー】

実際の業務ではここまで自分で行うことは少なかったため、固い考え、遠まわりの考えが多く、迷走しました。他の会社の方とのレベルの違いは、自分にとってかなりの刺激になり、プロとしてまだまだ半人前と感ずることができました。今後の仕事に必ず役立つ合宿でした。

【SP 会社】

メーカーで勤められていた方の目線でのお話しは普段聞く機会があまりないため、とても貴重な時間でした。Web と連動させるときの距離の取り方、リアル店舗の活用方法についても具体的にうかがえて勉強になりました。

【広告会社】

何度も修正を行うことになり、精神的につらい部分もありましたが、クライアントからはそこまで細かく指摘をしてくれなかったりするので、貴重な勉強になったと思います。

【制作会社】

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にお願いいたします。**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 10月26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 : 167,400 円** (受講料 155,000 円 消費税 12,400 円 テキスト・資料代、および合宿時の宿泊代・食事代を含む)

■**一般 : 221,400 円** (受講料 205,000 円 消費税 16,400 円 テキスト・資料代、および合宿時の宿泊代・食事代を含む)

- 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もございます。

三菱 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ナル・マーケティングキョウカイ

会場

■第1・第3・第4 課程

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。



■第3 課程 (合宿)

多摩永山情報教育センター

東京都多摩市諏訪 2-5-1

京王線永山駅または小田急線永山駅 徒歩7分

※詳細は開講後にお知らせします。

本年度から会場が変わります！
従来よりも、都心から少し近くなり
最寄駅からは徒歩で行けます
宿泊施設は「個室」となります



new
place

事務局

一般社団法人 日本プロモーショナル・マーケティング協会 教育委員会 担当：渡辺・多比良

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30期 インストア・マーケティング・スペシャリスト養成講座 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. PDFにしてメール添付 (school@jpm-inc.jp) 2. FAX (03-3523-2508) 3. 郵送

A. 受講者			
ふりがな	性別	所属部署および役職名	SP 経験年数
受講者氏名 <small>※ご本人の押印は必須です (同意確認)</small>		E-mail (必須)	
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	年
(印)	女	E-mail (必須) @	
19 年 月 日生		電話	
	男	所属部署および役職名	年
(印)	女	E-mail (必須) @	
19 年 月 日生		電話	
	男	所属部署および役職名	年
(印)	女	E-mail (必須) @	
19 年 月 日生		電話	
	男	所属部署および役職名	年
(印)	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 167,400 円 (税込)	___人 =	_____ 円
2. <input type="checkbox"/> 一般 221,400 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. 銀行振り込みします。 ___月 ___日 予定 三菱 UFJ 銀行 (普) 3608482

2. 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	1809web
--------------------------------	-------------------------------	---------