

第 15 期

プロモーション・マーケティング入門講座

2018 年

7 月 3 日(火)

開講

受講生募集

市場データから、「勝てる市場」と「ブランド固有の強み」を見つけ出し、その「価値」をターゲットに確実に届けるための表現・施策を構築する。
プロモーションの基礎を初歩から確実に学ぶ講座。

point

1

「真の課題を見抜く力」を身につける。

- 独自のワークシートで、問題解決のテコとなる真の課題を見抜く力が身につきます。
- 堅実な根拠に基づくことで、企画スタッフ、営業、クライアントの共通基盤ができ、コミュニケーションの円滑化が図れます。

point

2

「立案する力」を身につける。

- 単に知識にとどめず、採用される・説得力のある企画立案力につながるカリキュラム。
- 演習、プレゼンテーションを組み合わせ、すぐに活用できるスキルが身につきます。
- 演習用ツールは直ちに現場で活用可能な実践的な設計です。

point

3

「仕事を決める力」を身につける。

- 得意先の課題把握から、自主提案までの営業のスタイルが変わります。
- 企画スタッフが営業活動の実践スキルを知ることにより、得意先密着度の高いチームワークを実現します。

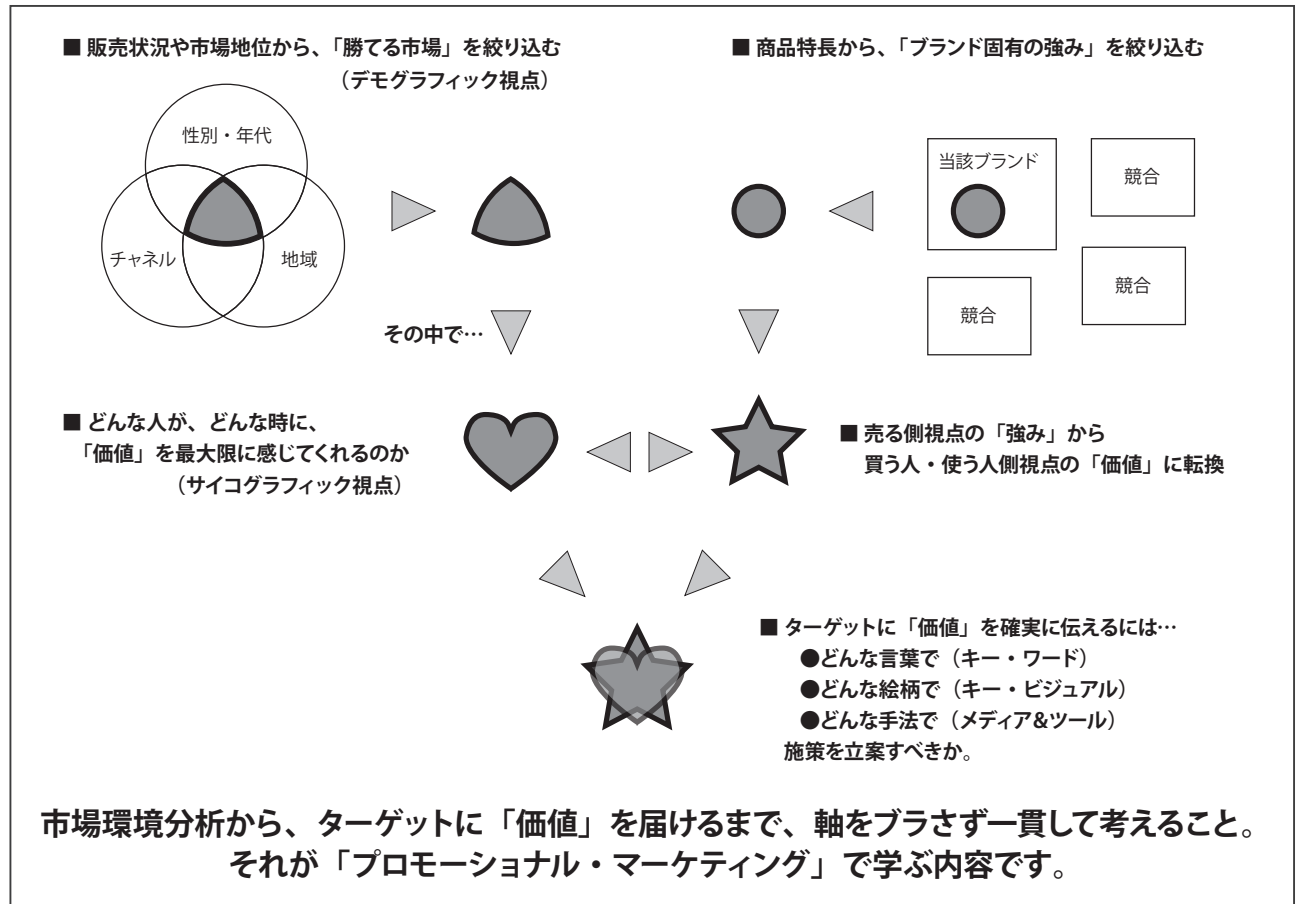


JPM

プロモーション・マーケティングの基本知識と実践力を学ぶ講座です

プロモーション・マーケティングを体系的に初歩から学び、また、企画技法を実際の業務に
適応する力を確実に身につけます。

【プロモーション・マーケティングの概要】



受講対象

- 販売促進の基礎的な知識、および企画立案力の修得を必要とする、主に若手社員の方
- 企画担当ディレクター、営業担当、プランナー、デザイナーなどの職種において、
まず全体を知り、「どのような専門性を、どのように高めるか」を検討したい方
- 得意先とのコミュニケーション窓口として、マーケティング体系の理解を深めたい営業の方

修了証書

- 全課程 21 単位のうち、講演 (計 2 単位) を含む、17 単位以上履修された方に、
修了証書を交付いたします。

本講座の流れ

【 プロモーション・マーケティング入門講座 は 週1回・全3日間の課程です 】

プロモーション・マーケティングの企画手法と立案ツールを学ぶ

プロモーション・
マーケティングとは



企画書点検演習



ケースメソッドで実践的に企画技法を学ぶ

市場情報の収集と整理
(市場環境分析ワークシート)



PMの戦略設計法
(戦略企画ワークシート)



PMの実行計画のすすめ方
(戦術計画ワークシート)



各自の力をさらに伸ばすために

事例演習



事例演習
プレゼンテーション



講師による
解説と講評

■ : 講義

■ : 演習



講演 初日:「SP 会社への期待」 最終日:「プロモーション営業の実際」

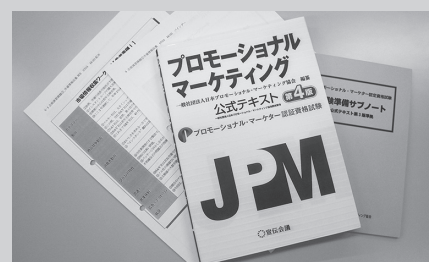


修了証の発行

※全課程中、規定以上の単位を履修された方に修了証を交付いたします。

テキスト・資料

本コースの専用テキストを使用いたします。
テキストは講習1日目に会場でお渡しいたします。
各講義の資料は講義当日に配布します。



カリキュラム

月日	テーマ	時間	単位	講義内容	
第1日目 7月3日 (火)	プロモーション・マーケティングの企画手法と立案ツールを学ぶ	9:20 ~ 9:30		開講式	
		9:30 ~ 10:20	1	講演 「SP 会社への期待」	
		10:30 ~ 11:20	1	本講座で学ぶこと (イントロダクション)	講義
		11:30 ~ 12:20	1	プロモーション・マーケティング活動とは?	講義
		13:20 ~ 14:10	1	プロモーションの手法とメディア&ツール	講義
		14:20 ~ 15:10	1	プロモーション・マーケティング計画の手順	講義
		15:20 ~ 17:10	2	「プロモーション計画」を評価してみよう 〔オリエン → 個人ワーク → グループワーク → 講評〕	グループ演習
第2日目 7月10日 (火)	ケースメソッドで実践的に企画技法を学ぶ	9:30 ~ 10:20	1	市場情報の集め方と整理の仕方 〔市場情報収集ワークシートの作成〕	講義とグループ演習
		10:30 ~ 11:20	1	市場情報の分析技法 〔市場環境分析ワークシートの作成〕	
		11:30 ~ 12:20	1	プロモーション・マーケティングの戦略設計を行う 〔戦略企画ワークシートの作成 → 添削・解説〕	
		13:20 ~ 15:10	2	戦術計画策定のポイントと購買行動フレームワーク	講義
		15:20 ~ 17:10	2	ドリル演習と解説	個人演習
第3日目 7月17日 (火)	各自の力をさらに伸ばすために	9:30 ~ 12:20	3	プロモーション・マーケティングの実行計画を作る 〔戦術計画ワークシートの作成 → プレゼン → 解説〕	グループ演習
		13:20 ~ 14:10	1	戦術計画ワークシートの修正	グループ演習
		14:20 ~ 16:10	2	プレゼンテーションとチーム間相互評価	
		16:20 ~ 17:10	1	講演 「プロモーション営業の実際」	
		17:20 ~ 17:50		修了式	
合計単位:			21		

■集合時間は、各日程とも開始時間の10分前といたします。

※ 時間割は、都合により変更になる場合があります。

講師

- 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
- 宮地 雅典 氏 カゴメ株式会社 執行役員 大阪支店長
- 西脇 寛文 氏 株式会社博報堂プロダクツ
プロモーションプロデュース事業本部 本部長補佐

※ 講師は、都合により変更になる場合があります。

講座内容の一部

○プロモーション・マーケティングを体系的に学ぶ

- ・今、なぜプロモーション・マーケティングが必要か
- ・プロモーション・マーケティング計画体系の10の手順
戦略企画：情報収集と市場環境分析の進め方、基本方針設定など
戦術計画：伝わる言葉、明快な購買動機づけ、周到な実施計画など
- ・プロモーションメディア&ツールの計画と制作
- ・ネット系プロモーションメディア&ツール計画
- ・購買誘導視点からのプロモーション・マーケティングの効果測定

○個人演習・グループ演習

- ・市場情報収集ワークシート：6つの視点で市場をみる
- ・市場環境分析ワークシート：市場機会のまとめ、問題点のまとめ、基本方針設定
- ・プロモーション戦略企画ワークシート：戦略課題、ターゲットなど
- ・プロモーション戦術計画ワークシート：プロモーション・テーマ開発、
プロモーション手法の展開概要など

○講演

- ・SP 会社に期待すること
- ・プロモーション営業とは

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91社、277名の実績。
- 講座開始以来、約700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）

自分の感覚と経験でシナリオをなんとなく設定することの恐ろしさと非効率性を講義全体を通してよく学べた。市場分析の手法、手順や戦略の方針設定については、今後の実務に活かし、よりよいアウトプットを生んでいきたい。

【販売会社】

初日は難しい内容が多いように感じましたが、繰り返しグループ演習することで内容を理解していくことができたと思います。

【印刷会社】

全体を通して SP を体系的に整理できて大変面白かったです。勉強になりました。

【印刷会社】

グループで行う研修は、人それぞれの視点の違いもあり、個人ではできない勉強法のためになりました。

【SP 会社】

実現場でのツールとして活用できると思いました。今後、業務の中で資料を参考し、自分の為に役立てたいと思いました。

【制作会社】

クライアントの立場の方から直接お話を伺えて、とてもよい機会でした。我々からするとクライアント様の方が知識が豊富では話にならないと思いました。

【印刷会社】

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 6月22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 65名

受講料

- 会員 : 64,800 円** (受講料 60,000 円 消費税 4,800 円 テキスト・資料代を含む)
- 一般 : 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)

- 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 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
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
担当 : 渡辺・多比良 (たひら)

PM 入門 出張講座の ご案内

JPM ではご要望にお応えして、「プロモーションナル・マーケティング入門講座」を皆さまの会社で実施する出張対応を始めました (PM 試験の受験対策講座ではございませんのでご注意ください)。講義とグループ演習の2日間集中型で、30名さま程度までの対応が可能です。詳しくは上記事務局までお問い合わせください。

第15期 プロモーション・マーケティング入門講座 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	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 64,800 円 (税込)	___人 =	_____ 円
2. <input type="checkbox"/> 一般 75,600 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	1805web
--------------------------------	-------------------------------	---------