

# 04

## 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。

第19期

2020年

2月14日(金)開講

受講生  
募集



# プロモーション・クリエイティブディレクター養成講座

Point  
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

## 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

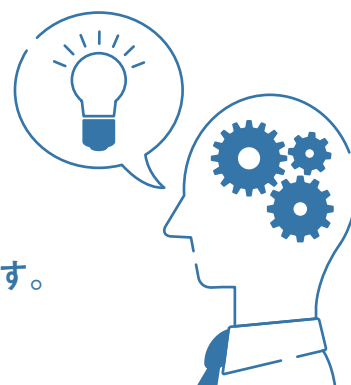
## プロジェクト統括・推進力

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。



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75社、154名の実績。
- 講座開始以来、472名の方が受講されました。

## 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35単位のうち卒業プレゼンテーションを含む28単位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。



## 講座内容の一部

- 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、コトおこし
  - ・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
  - ・ブランド価値の開発(個人演習)
  - ・ブランド価値の開発(チーム案の設定、以下同)
  - ・ことおこしワード、ことおこしビジュアルの開発
  - ・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



# Curriculum

月日	テーマ	時間	単位	講義内容	
第1日目 2月14日 (金)	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？	
		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	2	個人演習①(ブランド価値の開発)	演習
		16:20～17:10	—	懇親会	—
		17:30～19:30	—	懇親会	—
第2日目 2月20日 (木)	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	9:30～10:20	1	「ブランド価値の開発」(個人演習)のプレゼンと講評	プレゼン
		10:30～11:20	1	「商品を購入させるPOP製作の奥義」アイデアを、いかに具現化していくか	講義
		11:30～12:20	1	グループ演習①(ブランド価値の開発 個人演習の集約・チーム方針選出)	演習
		13:20～14:10	2	グループ演習①の続き	演習
		14:20～15:10		グループ演習①の続き	演習
		15:20～16:10	1	「ブランド価値の開発」(グループ演習)のプレゼンと講評	プレゼン
		16:20～17:10	1	グループ演習②(コトおこしアイデア・コトおこしワード・コトおこしビジュアル)	演習
第3日目 2月25日 (火)	プロモーション・クリエイティブのケース・スタディ	9:30～10:20	1	グループ演習②の続き	演習
		10:30～11:20	1	「プレゼンテーション」とは	講義
		11:30～12:20	1	グループ演習③(プレゼン:コトおこしアイデア・コトおこしワード・コトおこしビジュアル)	プレゼン
		13:20～14:10	3	グループ演習④(プロモーション施策)	演習
		14:20～15:10		グループ演習④(プロモーション施策)	演習
		15:20～16:10		グループ演習④(プロモーション施策)	演習
		16:20～17:10	1	プレゼンテーションと講評	プレゼン
第4日目 3月2日 (月)	プロモーション・クリエイティブのケース・スタディ	9:30～10:20	3	グループ演習⑤(価値-コトおこし-施策のチーム案まとめ)	演習
		10:30～11:20		グループ演習⑤(価値-コトおこし-施策のチーム案まとめ)	演習
		11:30～12:20		グループ演習⑤(価値-コトおこし-施策のチーム案まとめ)	演習
		13:20～14:10	1	中間プレゼンテーションと講評	プレゼン
		14:20～15:10	3	講評に基づく修正 プレゼン準備	演習
		15:20～16:10		講評に基づく修正 プレゼン準備	演習
		16:20～17:10		講評に基づく修正 プレゼン準備	演習
第5日目 3月13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	9:30～10:20	1	最終プレゼンテーションに向けてのオリエンテーション	講義
		10:30～11:20	2	プレゼンテーションの最終調整	演習
		11:30～12:20		プレゼンテーションの最終調整	演習
		13:20～15:10	2	プレゼンテーション	プレゼン
		15:20～17:10	2	プレゼンテーション講評	
		17:20～17:40	—	修了式	—

合計単位： 35

※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。

## Instructor

西村 康朗	株式会社博報堂 ビジネス開発局 シニアプロデューサー
吉村 寛子	株式会社ヒロモリ 顧問 / JPM教育委員会委員長
保田 耕一	株式会社読売広告社 コミュニケーションデザイン総括局
林 直人	株式会社SUM 代表取締役
佐々木 弘人	一般社団法人 日本プロモーション・マーケティング協会

※敬称略 ※講師は、都合により変更になる場合があります。

## 申し込み方法

- 同封の申込書に所定事項をご記入の上、事務局宛てにお送りください。  
※受講生欄の記入漏れの無いようにお願いいたします。申し込み責任者の捺印は必須です。
- 記入済みの申込書をFax、あるいはスキャンしたPDFなどにしてメールでお送りいただいても結構です。

**Mail** school@jpm-inc.jp **Fax** 03-3523-2508

## 締切日

**2月3日(月)** ※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：88,000円(受講料 80,000円 消費税 8,000円 テキスト・資料代を含む)

一般：99,000円(受講料 90,000円 消費税 9,000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。

## 振込先

三菱UFJ銀行 新富町支店 普通預金 No.3608482  
シャ)ニホンプロモーション・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  
※講習日の受付は2階会議室前です。

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

### プロモーション・ マーケティング入門 出張講座のご案内

JPMではご要望にお応えて、「プロモーション・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(首都圏以外も可)を始めました(PM試験の受験対策講座ではございません)。講義とグループ演習の2日間集中型を基本とし、30名さま程度までの対応が可能です。詳しくは事務局までお問い合わせください。

## 事務局

一般社団法人 日本プロモーション・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)

∥ JPMでは年間を通して教育プログラムをご用意しております。∥

## JPM教育プログラム4講座

多様な専門業種で構成されるプロモーション業界の共通の基本。  
JPM教育プログラムでは実践に結びつく「基本」が徹底的に学べます。

**01** 5月  
開講

「買い場」展開が  
よく解る基礎講座

プロモーションの基本、  
「買い場」と「ツール」を  
詳しく知る講座

**02** 7月  
開講

プロモーション・  
マーケティング入門講座

プロモーション業界の  
共通基盤を初歩から確実に  
学ぶ講座

**03** 11月  
開講

インスタ・マーケティング・  
スペシャリスト養成講座

「購買決定」を起点にした  
「店内プロモーション構築力」  
強化講座

**04** 2月  
開講

プロモーション・クリエイティブ  
ディレクター養成講座

プロモーション制作を統括する  
「プロモーションクリエイティブ力」  
強化講座

# 第19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. 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		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
	女	E-mail (必須) @	
西暦 年 月 日生		電話	
	男	所属部署および役職名	年
	女	E-mail (必須) @	
西暦 年 月 日生		電話	
	男	所属部署および役職名	年
	女	E-mail (必須) @	
西暦 年 月 日生		電話	
	男	所属部署および役職名	年
	女	E-mail (必須) @	
西暦 年 月 日生		電話	
	男	所属部署および役職名	年
	女	E-mail (必須) @	
西暦 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 88,000円 (税込)	___人 =	_____円	
2. <input type="checkbox"/> 一般 99,000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			
2. <input type="checkbox"/> 請求書受領後振り込みますので、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			
申込責任者名 / 申込責任者印 (※印は必須です)			(印)
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	1912web
--------------------------------	-------------------------------	---------