

第21期プロショナル・マーケティング入門講座 Curriculum



時間	7月3日 (水) 講演/プロモショナル・マーケティング概論		7月10日 (水) プロモショナル・マーケティングの戦略策定		7月17日 (水) プロモショナル・マーケティングの戦術計画	
13:20~13:30	開講式		—————		—————	
1 13:30~14:20	講演	SP会社に期待すること	講義と演習	戦略策定の事例演習	講義と演習	戦術計画の手法 (具体的施策の設計)
14:20~14:30	休憩		休憩		休憩	
2 14:30~15:20	講義	プロモショナル・マーケティング概論①	講義と演習	戦略策定の事例演習	講義と演習	戦術計画の手法 (具体的施策の設計)
15:20~15:30	休憩		休憩		休憩	
3 15:30~16:20	講義	プロモショナル・マーケティング概論②	講義と演習	戦略策定の事例演習とまとめ	講義と演習	戦術計画、及び全体のまとめ
16:20~16:30	休憩		休憩		休憩	
4 16:30~17:20	講義	戦略策定の手法	講義	戦術計画の手法 (プロモーション・テーマ開発)	修了式 (16:30~16:40)	

講師

SP会社に期待すること	宮地 雅典氏 / カゴメ株式会社 執行役員 マーケティング本部 広告部長 兼 野菜をとろうキャンペーングループ担当
プロモショナル・マーケティング	渡辺 昌之 / 一般社団法人日本プロモショナル・マーケティング協会

受講料

JPM会員企業 …………… 39,600円 (税込) ※公式テキスト「プロモショナル・マーケティング・ベーシック」を含みます。
 一般企業 …………… 50,600円 (税込) ※公式テキスト「プロモショナル・マーケティング・ベーシック」を含みます。

定員

50名

※敬称略 ※講師および時間割は、都合により変更になり、終了時間が延長になる場合があります。講座後にご予定を組まれる場合は、時間に余裕を持って設定してください。
 ※全過程 11 単位のうち、9 単位以上履修された方には、修了証書を交付いたします。
 ※1 単位 15 分以上の遅刻及び早退につきましては、出席扱いになりませんので、ご注意ください。