

狙いとする目的

- 自社にとってマーケティングとは何かを定義してみる
- マーケティング分析の基礎を知って、自社の成功要因を考える
- 経営的な視点で自社、自社を取り巻く環境を洗い出してみる
- 業績アップを図る新しい営業活動のアイデアをマーケティング分析で創出する
- マーケティング思考を活かす営業活動を考察する 自己成長のために自己啓発を計画する

特徴

- 自社にとってマーケティングとは何かを定義してみる
- マーケティング分析の基礎を知って、自社の成功要因を考える
- 経営的な視点で自社、自社を取り巻く環境を洗い出し
- 業績アップを図る新しい営業活動のアイデアをマーケティング分析で創出
- マーケティング思考を活かす営業活動を考察する
- 自己成長のために自己啓発を計画する

研修カリキュラム例 研修の標準時間：約6時間

タイトル	詳細
マーケティングとは	<ul style="list-style-type: none"> ・ マーケティングの定義 ・ 市場と顧客の基本関係
マーケティング分析の基本	<ul style="list-style-type: none"> ・ STP分析 ・ 3C分析 ・ 4Pと4Cのマーケティングミクス ・ 価格戦略
環境分析	<ul style="list-style-type: none"> ・ 内部環境の洗い出し ・ 外部環境の考察
SWOT分析と活動計画立案	<ul style="list-style-type: none"> ・ テーマ選定 ・ 個人研究 ・ グループ研究・発表 ・ 講師フィードバック
今後に向けて	<ul style="list-style-type: none"> ・ マーケティング思考の営業活動とは ・ 今後の自己啓発

研修実績

飲食業（加工食品）T社、サンスター技研様

お問い合わせ先

ジャイロ総合コンサルティング株式会社

セミナー & 研修.net 

〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町3-43-2
TEL: 03-3808-2241 FAX:03-3808-2243
MAIL: consult@Jairo.co.jp

<https://jairo.co.jp> <https://semi-ken.net>

<https://semi-ken.net/trainings/practical-marketing-for-sales-seminar>

© Jairo Inc. 2020