

狙いと目的

- マーケティングの考え方について学び、顧客のニーズを意識して業務に取り組むことで、売り上げをアップします。
- マーケティング的な視点を身に着けることで、商品開発から販売促進まで、顧客のニーズにマッチした売上戦略を立てます。
- ブレインストーミングにより発想を活発にし、皆でアイデアを出すことの重要性を知って頂きます。(1日版)
- 実践的なツールの使用まで踏み込み、理論だけに偏らない具体的な販売促進を行うことができます。(3日版)

特徴

- 具体的かつ実践的に学び、明日からの売上アップに繋げて頂きます。
- マーケティングの基本のうち、現実のビジネスに使える部分を集約しました。(1日版)
- 具体例を用いてマーケティングの基礎をじっくりと身につけた上で、貴社の実際の業務に即した戦略を研修中に構築して頂きます。(3日版)
- 業種や職種の特性に配慮したカスタマイズ研修も可能です。(ご相談ください)

研修カリキュラム例 研修の標準時間：約7時間（1日版）

タイトル	詳細
マーケティングの基礎	<ul style="list-style-type: none"> ・ マーケティングとは ・ 顧客ターゲットの選定 ・ 差別化戦略 ・ マーケティングの4Pで考える ・ ポジショニングを確立する ・ 演習課題
新商品開発	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新規性を考える ・ アイデア発想法 ・ ブレインストーミング演習 ・ 新商品開発計画の作成
販売促進を考える	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売上を作る ・ 顧客を作る ・ 客満足度を考える ・ 様々な販売促進策を考える ・ 販促チェックシート作成 ・ ITを使った販売促進の可能性 ・ 販促計画を作る

研修実績

製造業 飲食業 郵政 公的機関 その他多数

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  ジャイロ総合コンサルティング

〒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/marketing>

© Jairo Inc. 2020