

○研修のねらい

1. アイデア発想法について体験的に理解する。
2. マーケティングの基本について理解を深める。
3. 学んだ知識をもとに自社のマーケティングについて考える。

○対象者：若手～中堅営業担当者（経験2年～10年）、新任マーケティング担当者

○特徴

弊社オリジナルテキストを使用しますが、カリキュラムおよびテキストを御社用にカスタマイズすることができます。

○適正受講人数（MIN～MAX）：12名（3名～30名）

○日数：標準1日（2日へのカスタマイズ可能）

○研修カリキュラム（標準1日コース）

時間	1日
午前	<p>オリエンテーション ～マーケティングとは～</p> <p>1. 理解促進討議（ショートリアルケース） 「マーケティング脳を鍛える」</p> <p>2. プレスト討議 「アイデアの拡散と収束 ～売れない商品を売る方法～」</p>
---	<p>3. 講義とリアルケーススタディ 「マーケティングの基本 ～町の電気屋さん～」</p>
午後	<p>4. 課題討議 「我々のマーケティング」 ※SWOT分析 ※セグメンテーション ※マーケティングミックス検討</p> <p>→発表と質疑応答</p>
	<p>まとめ</p>