

マーケティング入門コース

必須の知識とスキルを身につけマーケティング手法を実践的に使いこなす

会期
2026年 **6月17日(水)~18日(木)**
12月15日(火)~16日(水)

講師 **岡本 正耿 氏**
JMA専任講師
(株)マーケティングプロモーションセンター 代表取締役

本セミナーのねらい

- 顧客志向、市場志向というマーケティング・マインドを理解する。
- オールドソックスな「売るまで」のマーケティングの基本手法と、「売った後」のマーケティングの基本手法の両面を学習する。
- 戦略的マーケティングのための代表的な分析整理の手法を習得する。

受講後の到達目標

- 必須の知識とスキルを身につけ、自社の業務にマーケティング手法を活かせるようになる。
- 基本的なマーケティング用語の意味がわかるようになる。
- 初歩的な分析整理の手法を使えるようになる。
- より専門的なマーケティング学習の動機づけになる。

開催会場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

対象

- 新入社員でマーケティング関連部署に配属された方々
- 他部門から新たにマーケティング関連部門に配属された方々や、配属予定の方々
- ビジネス知識として、マーケティングの基礎を知っておきたい方々
- 自身の業務の中でマーケティング知識が必要な方々

おすすめの方

- 会議で使われているマーケティング用語、考え方がわからない
- 一般的なマーケティング知識、スキルが不足しており、マーケティング手法の実践的な使い方を身につけたい
- 新製品開発を進める上でのマーケティング手法を獲得したい
- マーケティングなどの理論を踏まえた営業活動ができていない
- 顧客の課題分析が不十分で、提案の訴求力が低い

プログラム

<昼休み 12:00~13:00>

| | 1 日目 | 2 日目 |
|-------|--|---|
| 10:00 | <p>1 マーケティングの思考フレーム</p> <p>①生産志向と市場(顧客)志向 ②STP、生活空間分析、ドメインなど ③ビジネスマーケティング</p> <p>Point 市場分析や企画の際に用いる「セグメント→ターゲット→ポジショニング」のような基本的な思考法を学びます。</p> | <p>5 プロモーション</p> <p>①購買までのステップ(AIDMA、AMTUL) ②広告・販促企画 ③セールス、PRAM ④SFAにおけるリード ⑤売り込みからソリューションへ</p> <p>Point マスメディア、店舗、Web経由、セールスそれぞれの特徴を学習します。</p> |
| | <p>2 インサイト</p> <p>①グループ・インタビュー ②行動観察、個人インタビュー ③見つける(インサイト)</p> <p>Point ニーズを読み取るための行動観察やインタビューの基本を事例的に学習します。</p> | <p>6 戦略思考のフレームワーク</p> <p>①SWOT分析 ②VRIOフレームワーク ③比較型思考 ④独自型思考</p> <p>Point 戦略思考は難しいですが、これを単純化して、比較型と独自型の二つの見方を学びます。</p> |
| | <p>3 コンセプト・メイキング</p> <p>①アイデアのつくり方 ②コンセプトのつくり方 ③デザイン思考 ④ストーリー思考</p> <p>Point スターボックス=第3の場所のような、代表的なコンセプト発想を学習します。</p> | <p>7 ケーススタディ グループ演習</p> <p>Point ケースを用いて、主にインサイト、コンセプト、プロモーションについて検討します。そしてマーケティングプランをくみだしていただきます。</p> |
| 17:00 | <p>4 価値を発想する</p> <p>①価値増幅 ②価値転換 ③価値組み替え ④パフォーマンス・インパクト分析</p> <p>Point 顧客価値の発想法です。段階的な増幅、焦点を変える転換、構成を変える組み替えの3つが代表的です。</p> | |

*プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

- ◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
- ◆ 「参加者の声」は裏面をご参照ください。

マーケティング入門コース

講師紹介 (敬称略)

岡本 正耿

JMA専任講師

株式会社マーケティングプロモーションセンター 代表取締役

参加者の声

- マーケティングについての知識が殆どない中で参加したが、事例が分かりやすく、重要な部分の説明に時間をかけてもらえて良かった
- 「マーケティングの思考」の部分が、今後の業務の考え方に役立つ内容だった
- コンセプトの重要性をドメイン分析を通して実感できた
- 「観察」がまだ少ないと感じた。「観察」を増やしてお客様も気づいていないニーズを発見し、商品設計部門へフィードバックしようと思った
- マーケティングを考えて仕事をする一歩につながりました
- グループディスカッションでの他社の方の意見交換が新鮮で、刺激になった

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 100246** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。

TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税込)

| | |
|------------------|-------------|
| 一般社団法人日本能率協会法人会員 | 114,400円/1名 |
| 上記会員外 | 126,500円/1名 |

- ※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
- ※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください)
- ※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
- ※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください、ご同意のうえお申し込みください。

参加定員 20名 (参加人数が最少催行人数に達しない場合は、中止させていただく場合がございます。)

プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail : seminar@jma.or.jp FAX : 03(3434)5505

会場案内 会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

キャンセル・参加日程変更の規定

| キャンセルのご連絡日 | キャンセル料 | 日程変更手数料 ※2026年4月1日～2027年3月31日 期間の開催一回限り変更受付 |
|----------------------------|---------|---|
| 開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず) | 参加料の10% | 無料 |
| 開催7日前～前々日 (開催当日を含まず) | 参加料の30% | 通い： 5,500円(税込) |
| 開催日 前日 | 参加料の全額 | 通い： 7,700円(税込) |
| 開催日 当日 | 参加料の全額 | *日程変更は受付しておりません。 参加料の全額を申し受けます。 |

※日程変更手数料は、消費税を含みます。

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

参加日程の変更については、1回に限り可能といたします(但し、2026年4月1日～2027年3月31日会期に限る)。

開催7日前より、日程変更手数料が発生いたしますのでご注意ください。

なお、開催当日の日程変更は受付しておりません。

※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただけますようお願い申し上げます。

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校向け、個別課題解決支援も行っています。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は
<https://www.jma.or.jp/membership/>

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせたプログラム内容

2 実践力のつく演習

3 研修結果を継続させる仕組み

4 多様な業界、業種と交流