

はじめてのマーケティング実務 基礎セミナー

～「STP立案」から「4P戦略」まで実務に必須のフレームワークを演習で身につける～

会 期

2025年 3月 6日(木)～ 7日(金)
5月21日(水)～22日(木)
7月10日(木)～11日(金)
9月10日(水)～11日(木)
11月13日(木)～14日(金)
2026年 1月20日(火)～21日(水)
3月 5日(木)～ 6日(金)

開催会場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

講 師

高橋 澄子 氏 (株)MOMO 代表取締役
池田 裕一 氏 (株)日本能率協会コンサルティング
シニア・コンサルタント

対 象

- はじめて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
- 転職先がマーケティング関連企業や部門の方々
- マーケティングスキルの基礎を再確認したい方々
- 自社商品・サービスの強み・弱み・差別化点を客観的に知りたい営業担当者の方々
- 自社商品・サービスの市場戦略を見直したい管理職の方々
- 他部署との連携を強化したい開発や生産部門の方々

本セミナーのねらい

本セミナーでは、マーケティング・営業・新事業開発・新商品開発・開生産部門の方々等、マーケティングの知識が必要になる方々に、マーケティングの基礎をしっかりと身につけてもらうことを目的としています。

マーケティング活動を通じて、顧客のニーズを的確に捉え、それに応じた商品やサービスを効果的に提供するための知識とスキルを得るための2日間コースです。

さらに、マーケット分析や競合分析の手法を習得し、実践的な演習を通じて明日から使えるマーケティング力を養います。

プログラム

<昼休み 12:00～13:00>

1日目：マーケティングとは・基本方針づくり

2日目：4P戦略の策定

10:00

- 1 マーケティングとは**
 - マーケティングとは何か・マーケティングのゴール
 - マーケティングの役割と範囲
 - マーケティングの進化と現在の姿
 - マーケティングの流れ
- 2 自社・競合を分析する**
 - マーケティングの3C
 - 自社を分析する
「強み」を活かし、「弱み」をつかれないために(経営資源・技術力・販売力の観点から)
 - 競合の分析をする
 - 自社の差別化を図るために
自社・競合分析シート
- 3 顧客を分析する**
 - お客様のニーズ(欲求)とは
 - [BtoC]お客様を分析する3つの視点
 - [BtoB]5種類のお客様を分析する3つの視点
 - お客様の話を『本当に理解する』ために
ミニ演習 消費者、顧客を深く理解するための「聴く」スキル
- 4 マーケティングの基本方針づくり**
 - マーケティングプランとは
 - マーケティングの基本方針とは
STPの流れに沿って、「誰に対してどんな価値を提供するのか」「どうやって目標を達成するのか」というマーケティング活動の基本的な考え方を決めるには
 - S：セグメンテーション(市場の細分化)
 - T：ターゲティング(標的顧客・市場を決める)
 - P：ポジショニング(商品の位置づけ)
- 5 マーケティング・リサーチ**
 - マーケットリサーチ(市場調査)の種類
「マーケティングプラン」の段階に合わせて必要になる、マーケティング調査の種類
 - マーケティング・リサーチの実施プロセス
 - 調査方法の種類・選択
 - 定性調査の種類
マーケティング実践演習1 調査結果の分析、ディスカッションを通じてSTPを立案する
(1)市場セグメントMAP作り (2)振り返りによる新たな視点・気づき

17:00

- 6 マーケティングの4Pとは**
 - マーケティング・ミックスを構成する4Pとは
- 7 商品・サービス戦略**
 - 商品・サービスの範囲
顧客がお金を出して買う対象を理解する
 - 新商品・新サービス企画開発プロセス
 - 新商品・新サービスの基本方向
 - 新商品・新サービス開発のために
・テーマ収集法
 - ・アイデア発想法
 - ・企画の手法
 - ・仮想カタログ
- 8 価格戦略**
 - 新商品・新サービスの価格はどのように決めるか
 - 顧客が求める価格
 - 売りたい価格
 - 競争上必要な価格
 - 利益の出る仕組みの構築
・代表的な8つのビジネスモデル
 - ・BtoB企業のビジネスモデル
- 9 流通・販売戦略**
 - 流通チャンネルとは
・流通チャンネルの機能
 - ・流通チャンネルの種類
- 10 広告・プロモーション戦略**
 - プロモーションとは
・プロモーションのメディア・種類を理解する
マーケティング実践演習2
(1)4P戦略の構想
(2)振り返りによる新たな視点・気づき
(3)発表、講評

※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。

はじめてのマーケティング実務基礎セミナー

講師紹介(敬称略)

高橋 澄子 株式会社MOMO 代表取締役

広告会社でマス広告・セールスプロモーションの企画・制作に従事。体系的なマーケティング活動の必要性に目覚め、1990年経営コンサルタントに転身。主に消費者向けの新商品・新事業開発、マーケティング、顧客サービスの向上を支援し、商品企画者・マーケティングの養成研修多数。2007年起業後は消費者心理研究も。

【著書】共著「はじめての新事業開発マニュアル」海文堂
「ヒット商品開発のための一見えないニーズのつかみ方」技術情報協会
「高齢者・アクティブシニアの本音・ニーズの発掘と製品開発の進め方」技術情報協会

池田 裕一 株式会社日本能率協会コンサルティング シニア・コンサルタント

情報機器販売会社を経て、1990年(株)日本能率協会コンサルティングに入社。以降企業を対象とした事業戦略、マーケティング、商品企画、販路開拓などのコンサルティング、研修、講演にあたる。

【著書】「新製品・新事業の育て方」同友館
「限界を突き破る戦略的事業連携」日刊工業新聞社
「中国市場開発AtoZ」日経BPコンサルティング
「新規事業・新用途開発技法とテンプレート」日本能率協会総合研究所

参加者の声

- 幅広く、マーケティングとは何かを学ぶことができます。配属直後の方にお勧めです
- 普段何気なく行っているSTPを頭の中で整理できました。本当に「はじめての」マーケティングの方に良い内容です
- 新入社員に対して指導する際に、本研修の内容を話そうと思いました。ロジカルシンキングの力をつけるためには良い研修だと思います
- カタログ作成時のセグメント分析は自社で実践したい。実践演習を通して、知識を整理できるだけでなく、参加者ともコミュニケーションを取れた
- マーケティングの基礎をわかりやすく教えてもらえます。自社、競合他社の分析を通じて、自社の強みを生かせるような商品を企画していきます

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 100247** 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	108,900円/1名
上記会員外	121,000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。

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含みます)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。
電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万が一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限ります。
(注)変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

会場開催の会場案内

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

参加定員 20名

※開催催行最小人数に満たない場合は中止する場合がございます。
※参加定員の関係でご参加いただけない場合は折り返しご連絡いたします。
※会期・会場によって、定員が異なる場合がございます。

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

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)

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