

BtoBマーケティング 基礎セミナー

～ 潜在ニーズに基づく独自価値の創造に向けて ～

| | | |
|-----|-----------------------|------------------------|
| 会 期 | 2026年 7月 9日(木)～10日(金) | 各回とも2日間 10:00～17:00 |
| | 2026年 8月27日(木)～28日(金) | |
| | 2026年10月 8日(木)～ 9日(金) | |
| | 2026年12月 3日(木)～ 4日(金) | |
| | 2027年 2月24日(水)～25日(木) | |

会 場 日本能率協会 研修室(東京都港区芝公園)

対 象 法人向けビジネスや素材・部品・機器など生産財ビジネスにおいて
 ・研究開発や技術開発の中でマーケティングの知識・スキルが求められる方々
 ・営業や企画部門に配属または配属予定の方々
 ・ビジネス知識として、BtoBマーケティングの基礎を知っておきたい方々

講 師 池田 裕一 氏 (株)日本能率協会コンサルティング R&Dコンサルティング事業本部 シニア・コンサルタント

■ ねらい

“法人向けビジネスや、素材・部品・機器など生産財ビジネス=BtoBビジネス”を行う方々にとってのマーケティングは、実務の場面で一般消費財マーケティングと異なるところが多々あります。

従来は顧客から示される明確なニーズに対し、顧客との対話に応える形で事業を育てることが多かったのが、現在では顧客企業の経営環境の変化も激しく、顧客が明確にニーズを示せる状況が少なくなっています。そのため、積極的に顧客のニーズを創造したり、潜在ニーズに基づく自社独自の事業やサービスを生む必要が強まっています。

本セミナーでは、BtoBビジネスに携わる営業・企画・研究開発・技術開発・生産部門などの方々に向け、BtoBマーケティングの特徴を体系的に解説するとともに、BtoBにおける顧客・競合・自社分析やBtoBマーケティング戦略などの事例や演習を图表を多く使用して、具体的にわかりやすく学んでいただきます。

■ このような方におすすめです

- ◆はじめて営業に配属され、モノの売れる仕組みを理解する必要があると感じている。
- ◆BtoBビジネスのマーケティング手法がわかりにくいと感じている。
- ◆顧客ニーズの収集力が弱く、どうすれば自社を選んでくれるかが分析できていない。
- ◆狭い業界に対して決まった製品を拡販する難しさを感じる。
- ◆他社と比較した自社優位性の見つけ方がよくわからない。
- ◆新規案件が求められる中、どのように数歩先のビジネスを構築したらよいか迷っている。

■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1日目【BtoBマーケティングと現状分析】

1 マーケティングの必要性

これまでマーケティングが重要視されなかった企業にとっても、マーケティングが必要とされる背景や目的・ねらいを解説する。

2 BtoBマーケティングと

BtoC(消費者)マーケティングとの違いと共通点

BtoBマーケティングとBtoCマーケティングの違いと共通点を明らかにし、BtoBマーケティングの特徴を認識する。

ミニ演習 買われ方分析

3 市場調査

(1)市場調査の種類と方法 (2)顧客調査・競合調査のポイント
(3)海外市場調査における留意点

4 顧客分析

(1)BtoBビジネスにおける顧客の種類
(2)顧客ニーズの収集 (3)顧客ニーズの分析と体系化

マーケティング実践演習1 (1)顧客分析(ニーズ分析) (2)発表、講評

5 競合分析と自社分析

(1)競争要因の理解 (2)競合分析の視点
(3)自社分析と競合との差別化視点

マーケティング実践演習2 (1)競合分析 (2)発表、講評

2日目【用途開発とBtoBマーケティング戦略】

6 新市場発想

(1)新市場探索の必要性
(2)新市場探索に役立つSN(シーズ/ニーズ)変換発想

マーケティング実践演習3 (1)SN(シーズ/ニーズ)変換発想 (2)発表、講評

7 BtoBのマーケティング戦略とは

BtoBビジネスにおける価値創造(製品・価格)戦略、市場開発(販売ルート・販促)戦略の基本要素を理解する。

8 製品価値創造の戦略

(1)新製品の企画開発プロセス
(2)製品ライフサイクルと戦略 (3)新製品の価格戦略

個人演習 (1)仮想カタログ作成 (2)仮想カタログ発表

9 市場開発の戦略

(1)販売ルート・チャネルの選択 (2)新たなチャネルの創造
(3)販促・プロモーションの種類
(4)技術のブランド化の視点

マーケティング実践演習4 (1)BtoBのマーケティング戦略の構想
(2)発表、講評

10 2日間の振り返り

●質疑・応答 ●まとめ

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。



BtoBマーケティング基礎セミナー

講師紹介 (敬称略)

池田 裕一

株式会社日本能率協会コンサルティング
R&Dコンサルティング事業本部
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

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 100248** 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。

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。

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

※開催催行最少人数に満たない場合は中止す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)

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/>

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・学校に向け、個別課題解決支援も行っていきます。

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