

技術・開発担当が知っておきたい マーケティング基礎スキル習得セミナー

【旧名称：技術マーケティング入門セミナー】

会期	2027年 2月 1日(月)～ 2日(火) 2日間 10:00～17:00
会場	日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)
対象	※BtoB,BtoCいずれの業態の方にもご受講いただけます。 ・研究開発部門の新規テーマ担当 ・技術開発部門の新商品企画担当 ・上記部門以外の新商品・新サービス・新事業企画開発担当 ・マーケティング部門等にご所属の方で、マーケティング知識や経験のない方
講師	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

■ ねらい

- ・市場・顧客の視点に立って考えることができるようになります。
- ・技術者が取り組むべきマーケティングが何か理解できるようになります。

趣旨

研究者、技術者といえども今やマーケティングのスキル、知識は重要な要素です。「なぜこの技術が必要なのか」「なぜこの開発テーマをやっているのか」といった上司や他部門からの問いに、開発の担当者は答えられなければなりません。自身の担当する技術や開発テーマが、どのような市場価値を生むのか市場・顧客からの要求にマッチしているのかこれらを明らかにすることが技術マーケティングの第一歩になります。本セミナーではそうした技術系マーケティング初心者の方々に技術をベースとしたマーケティングの基礎スキルを身に付けていただくことを目的とします。

■ 特長

- ・技術・競合・市場の把握と分析、市場価値への導き方など技術マーケティングの基本フレームを習得します。
- ・グループ演習ではテンプレートを使い、インプット、アウトプットを効率的に行います。

■ 参加者特典

開発者のためのマーケティング

受講者には「開発者のためのマーケティング」を配布します。
【書籍のご案内】
技術やノウハウを強みにマーケティング活動を行う方々は、マーケット情報を集め、技術と適わせて製品・事業として構想する力を身に付ける必要があります。本書は「もっとわかるように説明してくれ」「それでお客は喜びのか」と言われないために必要なマーケティングの実践手順を4段階・15ステップで解説しています。

■ プログラム		各日 10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)
1日目	2日目	
技術・市場・競合を知る	シーズとニーズを結びつける	
<ul style="list-style-type: none"> ■ オリエンテーション <ul style="list-style-type: none"> ・研修の進め方 ■ 自己紹介 <ul style="list-style-type: none"> ・業務内容、参加のきっかけ ■ 1 マーケティングの基本フレームと技術マーケティングの必要性 <ul style="list-style-type: none"> ・技術者に求められるマーケティングスキル ・マーケティングの基本フレームと技術マーケティングの要点 ■ 2 技術資源分析 <ul style="list-style-type: none"> ・自社の技術の洗い出し ・強みとなる技術の選定 【個人演習】 技術資源分析 ■ 3 マーケットリサーチ① 外部分析のための2次情報収集 <ul style="list-style-type: none"> ・技術マーケティングで求められる情報の種類 ・2次情報の情報源 ・グループ演習ガイダンス ・ブレイクアウトセッション ・グループ内自己紹介 【グループ演習1】 顧客基本情報の収集 ・グループ演習発表 ■ 4 競合分析 <ul style="list-style-type: none"> ・競合企業・参考企業の設定 ・競合分析の進め方と視点 ・参考企業新規参入分析 ■ 5 市場分析 <ul style="list-style-type: none"> ・マーケット・セグメンテーション ・市場規模、成長性の把握 ・グループ演習ガイダンス ・ブレイクアウトセッション 【グループ演習2】 製品/市場マトリックス ・グループ演習発表 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1日目の振り返り ■ 6 顧客ニーズの深掘り <ul style="list-style-type: none"> ・ニーズの分類とニーズ収集方法 ・潜在ニーズの発掘 【個人演習】 事例による上位ニーズ練習 ■ 7 マーケットリサーチ② ニーズ把握のための1.5次情報収集 <ul style="list-style-type: none"> ・調査機関の情報検索 ・関係機関への情報収集アプローチ ■ 8 技術の顧客価値発想 <ul style="list-style-type: none"> ・自社技術の特性抽出 ・自社技術の顧客価値への変換 【個人演習】 事例による顧客価値発想練習 ・グループ演習ガイダンス ・ブレイクアウトセッション 【グループ演習3】 シーズ/ニーズ変換(前半) ・グループ演習中間確認 ・ブレイクアウトセッション 【グループ演習3】 シーズ/ニーズ変換(後半) ・グループ演習発表 ■ 9 マーケットリサーチ③ 市場推定のための1次情報収集 <ul style="list-style-type: none"> ・想定顧客ヒアリングの方法 ・現場観察 ■ 10 コンセプト発想 <ul style="list-style-type: none"> ・技術の進化検討 ・技術の提供価値の見える化 ・グループ演習ガイダンス ・ブレイクアウトセッション 【グループ演習4】 技術カタログ ・グループ演習発表 ■ 2日間の振り返り 	

※最新の参加申込規定、参加料はお申込みページにございますので、ご確認、同意のうえお申込みください。 ※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。



技術・開発担当が知っておきたいマーケティング基礎スキル習得セミナー

講師
紹介
(敬称略)

池田 裕一

(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

機械販売会社の財務部門を経て、1990年(株)日本能率協会コンサルティングに入社。
以降、一般企業を対象とした新商品・新規事業企画、新サービス開発、事業立上げ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 ほか

参加者の声

- 顧客のニーズを調査する内容について、外販向け設備のPRに役に立つと感じました
- 文面だけでは中々理解しにくい事もありましたが具体事例も踏まえてお話しいただき、大変に理解力が高まり参考になりました。
- マーケティングということで今まで学んだことがなかったが今回学ぶことができました。ニーズの分析などの課題に対して、体系化されたアプローチ方法を学ぶことができ、実践するイメージも沸いた。

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) 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、ご同意のうえお申し込みください。

キャンセル規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%
開催7日前～前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%
開催日 前日	参加料の全額
開催日 当日	参加料の全額

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

※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きますようお願い申し上げます。

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 15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