

～「ビジネスの共通言語」であるマーケティングを学び、  
自分の「顧客」を理解する～

# 新入社員・若手新任マーケターのための マーケティング基礎セミナー

【旧名称：新入社員のためのマーケティング基礎セミナー】

**会期** 2026年 6月 9日(火)  
10月27日(火)

**対象**

- 営業・マーケティング・企画・技術・研究開発部門に配属された方
- 上記部門以外で、顧客理解・顧客変化を理解する必要がある方
- マーケティング機能を知りたい方

**本セミナーの特長**

- 「顧客視点」の重要性を徹底的に理解し、実際の業務に活かせるノウハウを提供
- 講師の豊富なコンサルティング経験から得られたオリジナルのコンテンツと事例を用いた、実践的で具体的な学び
- マーケティング理論だけでなく、実務に即した演習やワークシートを通じて理解を深める

**開催会場** 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

**講師** 金森 努氏

有限会社金森マーケティング事務所 取締役

**本セミナーのねらい**

このセミナーでは、新入社員やマーケティング初心者から基本からマーケティングを体系的に学び、豊富な事例紹介・事例演習を経て、自社の業務に応用できるようにすることを目指します。

具体的には、以下の情報やスキルを提供します。

- マーケティングの基本概念と重要性
- 環境分析、戦略立案、施策の立案までの全体像
- 顧客視点を重視したマーケティングの進め方
- 実際のケースメソッドを通じた実践的な学び

## プログラム

<昼休み 12:30～13:30>

10:00

### 1 インTRODクシヨN

- マーケティングをなぜ、学ばねばならないのか？

**学習のポイント**

- 市場と顧客の変化を認識し、今日では企業は生き残りのために全社員が「マーケティングのマインドとスキル」を身に付けておくべきだと気付くことができる。

### 2 意外と理解されていない マーケティングの「基本のき」

- 「売れない！」理由は、「ニーズ」に対する誤った認識にあり
- セオリー＝「マーケティングは流れて読み解く！」

**事例演習**

**学習のポイント**

- マーケティングの「基本のき」である「ニーズ」の本当の意味と、その抽出方法がわかる。
- 「マーケティングの全体像(体系)」を頭に焼き付けられる。

### 3 まず社内より市場や顧客に目を向ける： 環境分析

- 「3C分析」のフレームワークで「戦略の方向性」を導き出す
- 3C分析の分析事例で使い方を理解する
- ①「売れていない商品」のテコ入れ策を考える **事例演習**

- 「3C分析編」・グループワークで環境分析のフレームワークを身に付ける

**学習のポイント**

- 代表的な環境分析のフレームワークの使い方を事例を通じて学び、具体例の演習で身に付けることができる。

### 4 顧客候補を見つけ出し、 自社の魅力を示す：戦略立案(STP)

- 「一般的なセグメントの切り口」の誤用が「売れない」原因

**事例演習**

- 顧客候補(セグメンテーション)～魅力度判定：顧客候補決定方法(ターゲティング)

17:00

- 顧客候補へ「自社の魅力の打ち出し方(ポジショニング)」を決定する **事例紹介**

- 「マーケティングは流れて読み解く」が、「戻る！」も実務では重要
- ②「売れていない商品」のテコ入れ策を考える **事例演習**

- 「戦略立案編」・グループワークで戦略立案(STP)のフレームワークを身に付ける

**学習のポイント**

- マーケティングの「心臓部」である、「誰に・どのように魅力を示すのか？」という「戦略立案」の具体的な方法が実践できるようになる。

### 5 効果的な施策構築 (マーケティングミックス=4P)のポイント

- 顧客への製品の提供価値を明確にする「製品特性分析」

**事例演習**

- 「価格戦略(値付け)」の基本を理解する
- 「チャンネルの役割」と「チャンネル構築の留意点」を理解する
- ターゲットを目的のゴールに導く「態度変容モデル」と「コミュニケーションミックス」の基本を理解する

- ③「売れていない商品」のテコ入れ策を考える **事例演習**
- 「施策立案編」 施策立案(4P)のポイントを身に付ける

**グループワーク**

**学習のポイント**

- 略立案で考えた「魅力の打ち出し方」を踏まえた具体的な4つの切り口の施策(製品戦略・価格戦略・流通戦略・コミュニケーション戦略)の基本が理解できて考えられるようになる。

### 6 振り返りと自分の業務との結びつけ

- 学びの振り返りと自分の業務との結びつけ **個人ワーク**

- 振り返りの共有とグループ討議 **グループワーク**

- 講師との質疑応答、アドバイス

**学習のポイント**

- ここまでで学んだ内容を振り返り、学びのポイントやキーワードを自分の中に落とし込み、自分の業務でどのように活用できるかを考えられるようになる。

\*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。

# 新入社員・若手新任マーケターのためのマーケティング基礎セミナー

講師紹介  
(敬称略)

金森 努

(有) 金森マーケティング事務所  
取締役

金沢工業大学KIT虎ノ門大学院、グロービス経営大学院大学の客員准教授を歴任。2005年より青山学院大学経済学部非常勤講師。

大学でマーケティングを学び、NTT系のコールセンターに入社。数万件の「本当の顧客の生の声」に触れ、消費者行動に興味を覚え、深くマーケティングに踏み込む。(日本消費者行動研究会学術会員)。

コンサルティング会社、広告会社(電通ワンダーマン)を経て、2005年に独立。30年以上、マーケティングの“現場”で経験を蓄積している。

研修によってマーケティングを「知っている」だけでなく、「業務に活かせるようになること」にこだわっている。

## 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	70,400円/1名
上記会員外	82,500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 25名 (参加人数が最少催行人数に達しない場合は、中止にさせていただきます。)  
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](mailto: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き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