

BtoBマーケティング戦略 実行力向上セミナー

【旧名称：BtoB新事業開発基礎セミナー】

～マーケティング戦略の構想力、実践力を身につける～

会期	2025年11月 6日(木)～ 7日(金) 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	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 ・営業部門、企画部門の中でマーケティング戦略の知識・スキルが求められる方々 ・マーケティング部門の幹部・管理者・担当スタッフの方々 ・開発テーマ推進リーダー・推進スタッフの方々 ・経営企画や事業開発部門に配属または配属予定の方々 ・中小・中堅企業において事業企画が求められる方々
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 松山 典照 氏 (株)日本能率協会コンサルティング パートナー・コンサルタント 西村 浩二 氏 西村広告事務所 代表

■ ねらい

BtoBビジネスは特定の業界や顧客へのアプローチといった特徴があり、BtoCとは異なるマーケティング戦略が必要となりますが、事例があまり公開されていないことから、各社が自己流で戦略構築・実践をしているのが実情です。

また、戦略立案したものの実践が伴わず、実務が戦略から乖離してしまうことも多々あります。本セミナーではBtoBビジネスに特化し、BtoBマーケティング戦略の重要な要素として、市場や顧客の深い分析に基づいてマーケティング戦略を構想する力をつけ、実践的に推進する力を身につけることに力点を置いています。

はじめてマーケティング戦略を学ぶ方にも、BtoBマーケティング戦略の基礎知識を「体系的に」学んでいただけるよう、戦略立案・実行のプロセスに沿った各種テンプレートを用意し、知識習得と共に実務で役立つスキルを身につけていただきます。

BtoBビジネスをリアルタイムで支援している現役のコンサルタントと実務家が講師となり、経験から導き出された方法論を提供し、実習を通じてご理解いただく実践的な内容となっております。

BtoB企業でマーケティング戦略立案・実践を担う方への実務編として

- ①マーケティング戦略立案から実行まで道筋を理解すること
 - ②マーケティング担当者が持つべき基礎知識とスキルを習得すること
- をねらいとして具体的に分かりやすく2日間で学び、理解するセミナーです。

■ このような方々に お奨めします

- これからマーケティング戦略を進めたいが、社内に戦略立案のプロセスがない
- マーケティング戦略の知識・基礎がないまま事業企画・開発に従事してしまっており、体系的な知識習得の必要性を感じている
- マーケティング戦略を進めているが、今のやり方が適切かどうか分からない
- 論理的に社内に戦略を説得することが出来ない

■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1日目【マーケティング戦略立案編】

- 1 BtoBマーケティングの特長**
- 2 BtoBマーケティング戦略に求められる調査力**
 - ・一次情報、二次情報収集の基礎
 - ・情報源の種類と活用法
- 3 BtoBマーケティング戦略の基本プロセス**
 - ・ステップ1 マーケティング戦略の立案
 - ・ステップ2 戦略の確定と実行計画
 - ・ステップ3 マーケティング戦略実行
- 4 マーケティング戦略の立案**
 - ・戦略仮説の設定
 - ・現状分析と課題抽出
 - ・マーケティング基本戦略の立案
 - ・個別戦略の立案
 - －営業・販売ルート戦略
 - －商品戦略
 - －戦略的プロモーション

グループ演習1 戦略的プロモーション
事例テーマのプロモーション戦略を構想し、施策を立案する
- 5 戦略確定と実行計画**
 - ・拡販余地分析と需要予測
 - ・事業フィジビリティスタディ、テストマーケティング
 - ・事業戦略の確定
 - ・実行計画

グループ演習2 拡販余地分析
事例テーマの拡販余地を推計する

2日目【マーケティング戦略実行編】

- 6 BtoBマーケティング戦略実践事例 ～K社事例～**
 - ・プロジェクトの目的
 - ・プロジェクトの課題
 - ・推進方法
 - ・活動内容と変化の兆し
 - ・活動成果

事例に基づき、講師とのディスカッション
- 7 マーケティング戦略の実行**
 - ・戦略推進のマネジメント
 - ・課題の抽出と改善のプランニング
 - ・関係部署の巻き込み
 - ・マーケティング戦略の見直し

グループ演習3 マーケティング戦略の見直し
事例テーマの事業環境に基づき、戦略の見直し案を作成する
- 8 2日間のまとめ**

※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マーケティング戦略実行力向上セミナー

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
シニア・コンサルタント

松山 典照

株式会社日本能率協会コンサルティング
パートナー・コンサルタント

西村 浩二

西村広告事務所
代表

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)から直接で

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	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HPI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。

キャンセル規定

キャンセルご連絡日	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%
開催前日および当日	参加料の全額

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万一キャンセルの場合、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。

(注)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 18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。

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