

ワークで学ぶ! 商品・サービス「売れ方」の 視点と考え方習得セミナー

～市場価値を持った商品企画力を身につける～

会 期	2026年 7月13日(月)～14日(火) 2027年 3月18日(木)～19日(金)	各回とも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	<ul style="list-style-type: none"> ・新任の商品企画・マーケティング担当 ・顧客視点を取り入れた商品づくりを学びたい方 ・顧客ニーズに合った提案や改善に関心のある方 ・これから市場に出す商品やサービスの方向性を明確にしたい方 	
講 師	橋本 大和 氏 (株)MEマネジメントサービス システム事業部長	

■ ねらい

商品・サービスの「売れ方」を変える視点としくみを2日間で習得

これまでの「良い商品・サービスを作れば売れる」という発想から脱却し、市場価値を持った商品企画力を身につけることが本セミナーのねらいです。

マーケティング基本の「き」、顧客理解から企画・設計への落とし込みまでを、講義とワークを交えつつ習得していきます。自社の課題を落とし込んだ行動計画を作成することで、明日から実践が可能です。

■ 特 長

- ◆マーケティングや商品企画に不慣れな方でも安心して基礎から実務に活かせるところまでカバーしたワークを中心としたプログラムです。
- ◆顧客ニーズの把握、自社商品・サービスの設計方法を学び、実践的な企画力を養います。
- ◆魅力的な商品・サービス設計の考え方、市場調査のやり方、顧客アンケートの作成方法を学びます。

■ プログラム

各日 10:00～17:00 (昼休み 12:00～13:00)

1日目	2日目
<p>1 マーケティングの基本</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング基本の「き」 ・マーケティングとブランディングの違い ・プロダクトアウト→マーケットインへ <p>マーケティングの歴史との基本的な考え方 現代のマーケットインの考え方を解説していきます。</p> <p>2 自社商品・サービスの現状を振り返る</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社商品・サービスの強みを分析してみよう ・顧客ニーズを分析してみよう ・顧客目線（マーケットイン）での分析ポイント <p>ワーク 販促物（WEBやパンフレットなど）を持ち寄り、チームでのディスカッションを通じて、自社商品・サービス、そして顧客への訴求ポイントを客観視します。</p> <p>3 市場調査と顧客ニーズの把握</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Google・ChatGPTを使った市場調査 ・Googleトレンドを使った市場調査（答え合わせ） ・Googleトレンドを使った「顧客の求めるキーワード」調査 <p>ワーク 自社の商品・サービスのニーズを無料ツール「Googleトレンド」を使用しながら市場調査します。顧客に刺さる商品・サービス設計とするための下準備を行います。</p> <p>4 魅力的な商品・サービスの作り方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客ニーズの再設計 ・自社商品・サービスの強み再設計 ・顧客目線の「懸念点」の洗い出し <p>ワーク 調査を元に、改めて自社商品・サービスの強み再設計を行いチームで発表します。ディスカッションを通じてブラッシュアップを行います。</p>	<p>5 2ステップマーケティングに学ぶ商品・サービス設計</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2ステップマーケティングとは？ ・フロントエンド・バックエンド設計 ・顧客フォローの仕組みを考える <p>ワーク 商品・サービス設計を2ステップマーケティングの観点から「より新規顧客を獲得しやすい設計フローワークシート」を作成します。</p> <p>6 新規顧客を掘り起こすため顧客アンケート作成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クチコミ・レビュー・アンケートの力 ・顧客アンケート事例紹介 ・顧客アンケート作成 <p>ワーク 5Aカスタマージャーニーに沿った顧客アンケートを事例を踏まえながら研究し、明日から使える「自社オリジナルの顧客アンケート」を作成します。</p> <p>7 明日から即実践！行動計画シート作成</p> <ul style="list-style-type: none"> ・行動計画シート作成方法（実践のコツ） ・行動計画シート作成・発表 <p>ワーク 本セミナーで習得したマーケティングの基本、市場価値の視点に基づいた顧客ニーズの把握、そして魅力的な商品・サービスを「売る」ための設計手法を、自社の現状の課題に具体的に落とし込みます。明日から即実践するための「行動計画」シートを作成・発表します。</p>

※持ち物：・自社の商品カタログをご持参ください。
・パソコンをご持参ください。(wifiインターネット環境)

※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。



講師紹介 (敬称略)

橋本 大和

(株)MEマネジメントサービス
システム事業部長

イベント企画制作・映像ソフトウェア企画開発・ITコンサルティング企業を経て2009年広告コンサルティング会社を設立。中小企業の販売促進・ブランディング・コンサルティング・セミナー教育などの活動を経て現在(株)MEマネジメントサービスシステム事業部長に就任。過去に東洋美術学校非常勤講師も勤める。主に社内教育ツールの開発やセミナー事業の発展に寄与。現在、中小企業大学校講師や中小機構人材支援アドバイザーとしても活躍。年間約200名の経営・管理層に向け研修セミナーを開催。

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) **JMA 152817** 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・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