

潜在ニーズに基づく独自価値の創造に向けて

BtoBマーケティング 基礎セミナー

■開催日時

- 2026年6月16日(火)～17日(水)
- 2026年9月8日(火)～9日(水)
- 2027年1月21日(木)～22日(金)

[時間] 2日間とも 10:00～17:00

■開催

- 日本能率協会 関西事務所 研修室 (大阪市北区梅田)
- AP大阪梅田東 (大阪市北区梅田)

■参加料(税込)

- 法人会員…114,400円/1名
- 会員外…126,500円/1名

■本セミナーはこのような方々にお勧めします

- 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も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。



■ご参加のお勧め

“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、顧客との対話に依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。

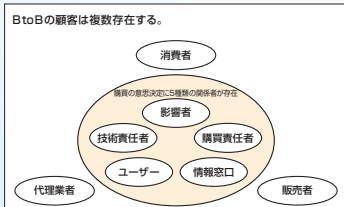
本セミナーでは、BtoBビジネスに携わる営業・企画・研究開発・技術開発・生産部門などの方々に向け、BtoBマーケティングの特徴を体系的に解説するとともに、

戦略などの事例や演習を図表を多く使用して、具体的にわかりやすく学んでいただけます。

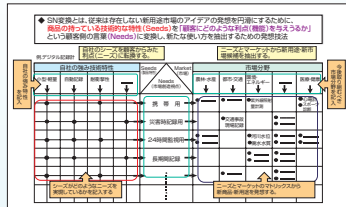
■本セミナーの特徴

- 講師は、各社のBtoBマーケティングをリアルタイムで支援している現役のコンサルタントが担当。
- 図表を多く使用してわかりやすく事例を解説する、より実務的な内容。
- 演習時間を多くとることで手法の理解を促進。
- 演習では他の参加者の発想・視点が刺激となる。
- 法人向けビジネス、素材・部品・機器など生産財ビジネスに特化。

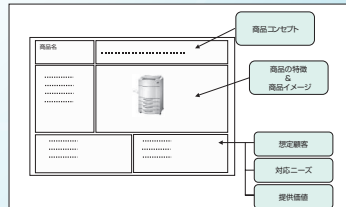
■ BtoBの顧客



■ SN(シーズ/ニーズ)変換発想



■ 仮想カタログ



■ BtoBマーケティングの視点

