

BtoBマーケティング基礎セミナー

開催日時	2024年 7月23日(火)～24日(水)	東京会場	【時間】各回とも2日間 10:00～17:00
	2024年 8月20日(火)～21日(水)	東京会場	
	2024年 9月 5日(木)～ 6日(金)	オンライン	
	2024年10月10日(木)～11日(金)	東京会場	
	2024年10月29日(火)～30日(水)	大阪会場	
	2024年12月10日(火)～11日(水)	東京会場	
	2025年 1月16日(木)～17日(金)	オンライン	
	2025年 2月13日(木)～14日(金)	東京会場	
	2025年 3月25日(火)～26日(水)	名古屋会場	
会場	名古屋	AP名古屋 (名古屋市中村区名駅4-10-25 名駅IMAIビル)	
	東京	日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)	
	大阪	日本能率協会 関西事務所 研修室 (大阪市北区梅田)	
	オンライン	Zoom 配信	

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 ・ 研究開発や技術開発の中でマーケティングの知識・スキルが求められる方々 ・ 営業や企画部門に配属または配属予定の方々 ・ ビジネス知識として、BtoBマーケティングの基礎を知っておきたい方々
本セミナーのねらい	BtoBビジネスの営業・企画・研究開発・技術開発・生産部門などでマーケティング知識が必要な方々に、図表を多く使用して、わかりやすくBtoBマーケティングの基礎知識を学んでいただくとともに、具体的な事例や演習を交えて実務に役立つスキルを習得していただきます。
講師	池田 裕一氏 (株)日本能率協会コンサルティング R&Dコンサルティング事業本部 シニア・コンサルタント
定員	名古屋会場 20名 (参加人数が最小催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止にさせていただきます。)
参加料(税込)	法人会員：108,900円/1名 会 員 外：121,000円/1名 <small>※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以下URLにてご確認ください。 https://www.jma.or.jp/membership/ ※お申し込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえお申し込みください。</small>

■ プログラム		2日間 10:00～17:00	【昼食】 12:00～13:00
【第1日目】 BtoBマーケティングと現状分析		【第2日目】 用途開発とBtoBマーケティング戦略	
1 マーケティングの必要性	これまでマーケティングが重要視されなかった企業にとっても、マーケティングが必要とされる背景や目的・ねらいを解説する。	6 新市場発想	(1)新市場探索の必要性 (2)新市場探索に役立つSN(シーズ/ニーズ)変換発想 マーケティング実践演習3 ① SN(シーズ/ニーズ)変換発想 ② 発表、講評
2 BtoBマーケティングとBtoC(消費者)マーケティングとの違いと共通点	BtoBマーケティングとBtoCマーケティングの違いと共通点を明らかにし、BtoBマーケティングの特徴を認識する。	7 BtoBのマーケティング戦略とは	BtoBビジネスにおける価値創造(製品・価格)戦略、市場開発(販売ルート・販促)戦略の基本要素を理解する。
ミニ演習 買われ方分析		8 製品価値創造の戦略	(1)新製品の企画開発プロセス (2)製品ライフサイクルと戦略 (3)新製品の価格戦略 個人演習 ① 仮想カタログ作成 ② 仮想カタログ発表
3 市場調査	(1)市場調査の種類と方法 (2)顧客調査・競合調査のポイント (3)海外市場調査における留意点	9 市場開発の戦略	(1)販売ルート・チャネルの選択 (2)新たなチャネルの創造 (3)販促・プロモーションの種類 (4)技術のブランド化の視点 マーケティング実践演習4 ① BtoBのマーケティング戦略の構想 ② 発表、講評
4 顧客分析	(1)BtoBビジネスにおける顧客の種類 (2)顧客ニーズの収集 (3)顧客ニーズの分析と体系化 マーケティング実践演習1 ① 顧客分析(ニーズ分析) ② 発表、講評	10 2日間の振り返り	● 質疑・応答 ● まとめ
5 競合分析と自社分析	(1)競争要因の理解 (2)競合分析の視点 (3)自社分析と競合との差別化視点 マーケティング実践演習2 ① 競合分析 ② 発表、講評		

※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。

https://school.jma.or.jp/products/detail.php?product_id=100248

