JMA マネジメントスクール

マーケティング発想による企画・プレゼンテーションスキル習得セミナー

会 期 2017年 9月12日(火)～13日(水)
2017年12月 7日(木)～ 8日(金)

会 場 日本能率協会 研修室
（東京 千代田区 住友商事竹橋ビル）

講 師 宮地 克昌 一般社団法人日本能率協会 専任講師
（元 福山大学 客員教授）

対 象
●新商品開発、新規事業、業務改善などの企画を立案し、社内や社外でプレゼンテーションする役割の方々
●「アイデアをうまく表現できない」「論理的に説明できない」「相手の感性に訴えることができない」などの課題を克服したい方々
●営業職等へ異動され、セールス・プレゼンテーションのスキルを向上させたい方々

本セミナーの特長とねらい

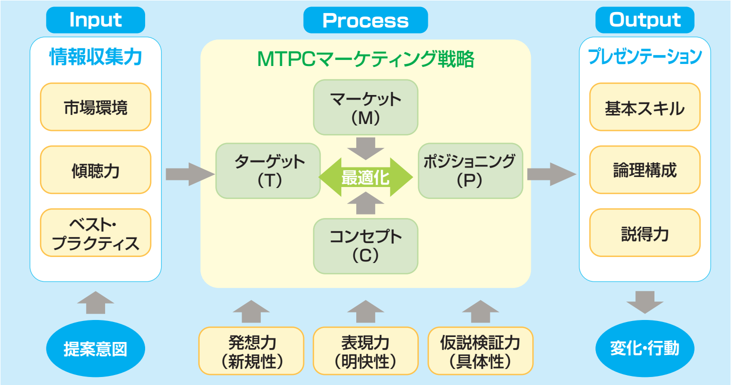
●**「マーケティング発想による企画力」**から**「心を捉えるプレゼンテーション力」**までを総合的に身に付けることをねらいとします。

●**課題を発見**する力と、その課題を解決する**アイデアを創出**する能力を身につけます。

●社内外における、**対人コミュニケーション能力を向上**させます。

●研修の**最初と最後のVTR撮影**を通じて自身の**スキルアップを実感**いただけます。

本セミナーで学んでいただくポイント



Input
情報収集力
市場環境
傾聴力
ベスト・プラクティス
提案意図

Process
MTPCマーケティング戦略
マーケット（M）
ターゲット（T）
最適化
ポジショニング（P）
コンセプト（C）
発想力（新規性）
表現力（明快性）
仮説検証力（具体性）

Output
プレゼンテーション
基本スキル
論理構成
説得力
変化・行動

マーケティング発想とは?

技術やノウハウを活かして開発した商品やサービスの販売促進に力を入れる発想がプロモーション発想。これに対して、顧客の課題や生活者のニーズなどに着目し、ニーズを満足させ、課題を解決する商品やサービスを開発して市場を創造する発想がマーケティング発想です。

プログラム

1日目 （10:00～17:00）

ねらい 企画の源泉となる情報収集力を高める。
マーケティング発想による企画のフレームを理解する。

1 オリエンテーション

2 自己PRとクリニック

プレゼンテーション能力を客観的に把握する。
- 基本スキル: 発声や視線、ジェスチャーなどのスキルアップ方法の把握

3 情報収集力:目的意識を持った情報のインプット

- 市場環境: 時代の潮流の把握
- 傾聴力: 潜在的なニーズや本音の把握
- ベスト・プラクティス: 他の業種・業界を含む成功事例の把握

4 MTPCマーケティング戦略:合意を形成するための企画プロセスの整理 演習

ベスト・プラクティスをMTPCマーケティング戦略シートに整理する。
- Market(M): 市場における課題（“あるべき姿”と現状とのギャップの解消）
- Target(T): 課題を解決するために着目すべき対象者のニーズ
- Positioning(P): 商品やサービスの特徴や位置づけ、魅力、USPなど
- Concept(C): 商品やサービスに対して顧客や対象者が感じるベネフィット（意味や価値）

【学習のポイント】
●自分のプレゼンテーションのスキルを客観的に把握する。
●プレゼンテーションのスキルを改善するためのトレーニング方法を習得する。
●未来から突き付けられる提案先（顧客、社内外の関係者など）の課題を発見し、その課題を解決する方法を提案する。
●マーケティング発想について理解し、生活者の潜在的なニーズを把握するための手法を習得する。

2日目 （9:30～17:00）

ねらい 発想力・表現力・仮説検証力を習得する。
理性と感性に訴え、共感を獲得するスキルを習得する。

5 企画プロセスを支える力 演習

- 発想力（新規性）: ブレインストーミングによるチームワークによる発想法の習得
- 表現力（明快性）: ポジショニング・マップによる思いの“見える化”と合意形成法の習得
- 仮説検証力（具体性）: 実現を可能にする段取力を表現する手法の習得

6 プレゼンテーション 演習

- 論理構成: 提案内容や提案先に合わせるための様々な論理構成法の把握

7 タイムトラベル訓練法 演習

1日目に作成したベスト・プラクティスの企画を持って過去へタイムトラベルし、上司や顧客、投資家などにプレゼンテーションをする。

8 企画プレゼンテーションとクリニック

新しい企画をMTPCマーケティング戦略シートにまとめプレゼンテーションして、セミナーの成果を確認する。

9 説得力と総括

【学習のポイント】
●ブレインストーミングの醍醐味を体感して発想力を高め、その発想から生まれた企画の実現性について“見える化”する手法を習得する。
●さまざまな提案先や提案内容に合わせて、論理構成を自由に選択できるようになる。
●提案先の理性と感性に訴え、説得力を高める手法を習得する。

※昼食休憩は両日とも1時間あります。（12:00～13:00予定） ※内容は変更される場合があります。また、進行の都合によりプログラムの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。

プログラム詳細・お申込みは JMAマネジメントスクール 検索

JMA 経営革新を推進する
一般社団法人日本能率協会

講師紹介

宮地 克昌

一般社団法人日本能率協会 専任講師
（元 福山大学 客員教授）

1980年早稲田大学理工学部建築学科卒。1980年から1988年まで、株式会社乃村工藝社勤務。1988年から2003年まで、株式会社博報堂勤務。現在、一般社団法人日本能率協会 専任講師（ビジネス基礎研修（新人）／中堅社員能力強化研修／SWOTクロス分析（WS）／展示会出展力強化その他担当）／跡見学園大学非常勤講師（イベント論）／東京観光専門学校非常勤講師。

【著書】・「ふるさとを元気にする「集人力」ー観光・交流によるまちづくり」・「日中英イベント用語事典」・「イベント学のすすめ」
・「現代の観光事業」・「わかる!イベントプロデュース」　など

（敬称略）

〈参加者アンケートから〉

受講前の課題

提案や企画をする時のベースとなる手順や考え方を知りたい

人前で緊張してしまい、うまくプレゼンテーションができない

説得力のあるプレゼン資料が作れないため、ストーリー作りから学びたい

相手に伝わるようにシンプルで分かりやすい説明ができるようになりたい

受講後の声

実務に役立つ内容だった。企画のためのフレームワークなどを分かっていたつもりだったが、使いこなせていないことを再認識した

自分のプレゼンテーションをビデオで振り返ることで、どこを直せば良いか気づくことができた

参加申込規定

参加料（消費税抜）

日本能率協会法人会員	89,000円／1名
会　員　外	99,000円／1名

※本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。
（注）テキスト費・昼食費は含まれております。
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/

参加定員

20名

〔8名に満たない場合は中止または延期する場合があります〕

参加申込方法

①申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXをお送りいただくか、ホームページからお申込みください。開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合もございます。あらかじめ電話でご確認ください。
②電話ではご予約のみの承りとなります。その場合でも申込書は必ずお送りください。
③参加証・請求書は開催1か月前から発送を開始いたします。なお、1か月以内のお申込みの時は、申込書受領後1週間ほどで参加証・請求書を発送いたします。
④参加料は請求書に記載されております、「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振込みください。期限までにお支払いいただけないお客様については、ご参加いただけない場合がございますのでご注意ください。なお、支払い期限が過ぎてしまう場合は、請求書の「入金連絡票」にてお振込み日のご連絡をお願いいたします。（振込み手数料については貴社にてご負担ください）

参加日程の変更

参加日程の変更については1回のみ可能といたします。電話でご確認後所定のお手続きをお取りください。なお変更のお申し出の日付により上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内（2017年4月から2018年3月まで）に限ります。

キャンセル規定

参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記の規定により、キャンセル料を申し受けますので、あらかじめご了承ください。

開催7日前～前々日（開催初日を含まず起算）……参加料の30%
開催前日および当日……………………………………参加料の全額

〔万一キャンセルの場合は必ずファックスでご連絡ください。〕

プログラム内容のお問い合せ先

一般社団法人 日本能率協会　経営人材センター　TEL:03-3434-1955（直通）

個人情報のお取り扱いについて

一般社団法人日本能率協会では、個人情報の保護に努めております。詳細は小会の個人情報保護方針（http://www.jma.or.jp/privacy/）をご覧ください。なお、ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本催し物に関する確認・連絡およびJMA主催の関連催し物のご案内をお送りさせていただく際に使用させていただきます。

会員制度のご案内

小会のセミナー・大会・シンポジウムの参加申込みには、「年間まとめ参加（1コース5名以上の正式申込）」「早期割引」「カフェテリア方式でのセミナー受講」など、セミナーをより有効にご利用いただくサービスがございます。
これらのサービスは、小会法人会員にご入会いただくとさらにお得になります。
この機会に小会法人会員へのご入会を是非ご検討ください。

お問い合わせ:03(3434)2029

会場案内　開催会場は変更する場合があります。その場合は別途ご案内いたします。

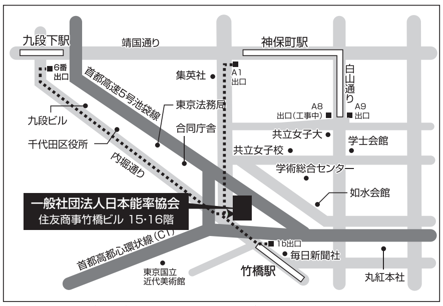
住友商事竹橋ビル
日本能率協会 研修室
〒100-0003　東京都千代田区一ツ橋1-2-2
住友商事竹橋ビル 15・16階

アクセス

東京メトロ東西線
「竹橋駅」1b出口　徒歩1分

都営新宿線
三田線
東京メトロ半蔵門線
「神保町駅」A8出口　徒歩5分
※都営新宿線、半蔵門線はA1出口
都営三田線はA8出口が便利です。

都営新宿線
東京メトロ東西線
半蔵門線
「九段下駅」6番出口　徒歩8分



※2018年1月よりオフィスを港区芝公園に移転します。（予定）詳細はホームページにてご確認ください。

ご注意

- お申込みをいただいた方にはセミナーインフォメーションをお送りすることがあります。ご不要の際は簡単に配信解除できます
- 講義の録音・撮影・講義中のPC・タブレットの利用はご遠慮ください。同業他社からのご参加はお断りする場合があります。
- テキストは会場でお渡しします。参加者以外の方にはテキストはお渡しいたしません。

免責事項

天災地変や伝染病の流行、研修会場・輸送等の機関のサービスの停止、官公庁の指示等の小会が管理できない事由により研修内容の一部変更および中止のために生じたお客様の損害については、小会ではその責任を負いかねますのでご了承ください。

JMAマネジメントスクール 行　FAX:03-3434-5505　URL: http://school.jma.or.jp/

参加申込書

参加証・請求書はこの方あてにお送りいたします。それ以外をご希望の方は、【連絡希望事項欄】にご記入ください。

マーケティング発想による企画・プレゼンテーションスキル習得セミナー

ふりがな				□日本能率協会法人会員	
会社名（正式名称）				□上記会員外	
所在地	〒				
ふりがな		所属役職名		JMA主催の関連催し物のメール配信を希望 □する　□しない	
申込責任者		Eメール		ご参加の開催月をご記入ください	
参加者① ふりがな		所属役職名			受付No.
氏名		Eメール		月	
所在地	〒 ※申込責任者と同一の場合は記入不要です。	JMA主催の関連催し物のメール配信を希望	□する　□しない		
		電話	（　　）		
		FAX	（　　）		
参加者② ふりがな		所属役職名			受付No.
氏名		Eメール		月	
所在地	〒 ※申込責任者と同一の場合は記入不要です。	JMA主催の関連催し物のメール配信を希望	□する　□しない		
		電話	（　　）		
		FAX	（　　）		
参加料	円×　名　合計　円（消費税抜）			お振込み予定日 月　日	
ご受講の目的とねらい					

開催日
2017年　9月12日(火)～13日(水) 2017年12月　7日(木)～　8日(金)
電話番号(市外局番からご記入ください)
（　　）
FAX番号(市外局番からご記入ください)
（　　）
【連絡希望事項欄】

参加申込先

JMAマネジメントスクール
一般社団法人日本能率協会
〒100-0003　東京都千代田区一ツ橋1-2-2
住友商事竹橋ビル14階
FAX: 03(3434)5505
TEL:03(3434)6271(直)
E-mail:seminar@jma.or.jp
(受付時間)
月～金曜日9:00～17:00(ただし祝日を除く)
※2018年1月よりオフィスを港区芝公園に移転します。(予定)
詳細はホームページにてご確認ください。

参加証発行日	請求書発行日	領 収 日