JMA マネジメントスクール

セミナーID 152357

新規開催

技術者のための 技術マーケティング 基礎セミナー

会　期 2023年　7月18日(火)
2023年11月　9日(木)
各回とも　10:00～17:00

開催方法 ZOOM オンラインセミナー

講　師 石川 憲昭
アイマーケ㈱ 代表取締役

参加対象
- 研究・開発・技術・企画部門等の技術系社員
- 技術マーケティングの基本的な考え方や手法を学びたい技術者
- 技術を事業につなげるために市場志向の仕組みや手法を検討している企業・部門の方

ねらい
- 技術者に必要な技術マーケティングの基礎知識の習得
- 技術者のマーケティング感覚・事業マインドの向上
- 技術マーケティングの実践方法
- 市場志向に対応する組織変革意識の向上

開催目的

技術を利益に結びつけるには技術とともに、市場や顧客の変化を感じ取り，顧客を理解するマーケティングが必要です。
技術マーケティングの役割は技術を活用し顧客に支持される価値を創造し届けることです。
そのためには、技術者がマーケティングマインドを持ち、技術マーケティングに取組むことが求められます。
本セミナーでは、マーケティングになじみの少ない技術者の方々が技術マーケティングの基礎的な知識を習得するとともにWithコロナの環境下で技術者が実践すべく価値の創造や技術者ならではの価値を届けるポイントを個人演習を交えて体系的に理解して頂きます。
激変する市場で社会に貢献する企業の成長を推進する技術者を目指している方々の参加をお待ちしています。
事前にマーケティングの知識は必要ありませんので、安心してご参加ください。

プログラム

10:00～17:00 (昼休憩 12:30～13:30)

1. 自己紹介
① 各参加者自己紹介zoom

2. 技術者が押さえておくべき マーケティングの基礎
① 経営とマーケティング
② マーケティングとは
③ マーケティング活動の全体像(価値創造、価値提供)
④ マーケティング推進能力
⑤ 個人演習 自社のマーケティング活動分析

3. マーケティング志向による 価値創造のすすめ方
① 自社の技術の分析
② ターゲット市場の設定
③ 市場細分化の方法　a) B2C商品とB2B商品の特性
　b) 用途による分類
④ 市場の評価・選択
⑤ 顧客価値の分類　a) ものづくり　b) ことづくり
⑥ 価値創造プロセス　a) アイディア創造
　b) コンセプト創出　c) 市場検証
⑦ 製造業の価値創造 事例紹介
⑧ 個人演習 ポジショニング分析

4. 市場リサーチのすすめ方
① マクロ調査の方法　a) 業界調査の方法
　b) 未来洞察の方法(ホライゾン・スキャニング)
② ミクロ調査の方法　a) インタビュー
　b) アンケート　c) 観察

5. 価値提供への技術者の役割
① 企業の購買行動
② プロモーション活動
③ 技術のブランディング

6. 技術マーケティング推進する 組織・個人
① 組織の集合知の活用
② 変化に対応できる組織

※プログラム変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会

技術者のための 技術マーケティング基礎セミナー

講師紹介（敬称略）

石川 憲昭
アイマーケ㈱ 代表取締役

【略 歴】1984年大学卒業後、電気機器メーカーにて産業財の事業企画、商品企画部門に従事。
2004年アイマーケを創業、さまざまな業界の製品開発、マーケティング・販路開拓等のコンサルティングや研修を実施。
これまで関わった企業は1000社以上。
【書 籍】『商品開発・管理の新展開』[2022]商品開発・管理学会編、第4章「基礎技術・シーズから出発するBtoB商品開発・管理」を担当。

C

お申込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申込みください。

1 パソコン（各種検索サイト）からダイレクトで

セミナーID（半角数字） JMA 152357 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	49,500円/1名
上 記 会 員 外	55,000円/1名

※参加料にはテキスト（資料）費が含まれています。
※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

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 （年度内一回限り）
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%	5,500円（税込）
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円（税込）

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に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。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。なお変更後の日程のキャンセルの場合も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（4月～翌年3月）に限ります。
（注）変更・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。

オンライン受講の方法

- オンライン会議ツール「Zoom」で配信します。
事前に接続テスト（https://zoom.us/test）にアクセスいただき、動作をご確認ください。
- 1申込につき1名様がご受講ください。（著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けしません）
- ビデオオンできる環境をご用意ください。イヤホンやヘッドセット、外部スピーカーを使用しての受講をおすすめします。
- お申込み時、参加される方のメールアドレスを必ず登録してください。
- テキストは事前に送付します。
- 本セミナーの講義資料および配信映像の録画、録音、撮影など複製ならびに二次利用は一切禁止です。
- Zoomにおけるリモート制御ならびにレコーディング機能はホスト側にて停止させていただきます。

※お申込みの前に必ずオンラインLIVEセミナー規約をご確認ください。
お申込み完了を以て規約に同意したことといたします。

参加定員 24名（参加人数が最少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く場合がございます。）

プログラム内容に関する問い合せ先（企画担当）

一般社団法人日本能率協会 産業振興センター 佐藤
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL：03(3434)1410（直通）

申込に関する問い合せ先（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



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」の力を最大にすることを通じ、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・ディスカッション
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