

会 員 各 位 (人事・研修担当責任者殿)

一般社団法人 全国住宅産業協会
総務委員長 小 尾 一

顧客中心のアプローチで理解する「マーケティング基礎研修」の開催について

当協会では階層別・職種別に体系化したオリジナル研修を開発し、実施しておりますが、このたび、主に若手中堅社員の方を対象に、顧客起点のマーケティング・プロセスの理解や、それに基づいた自社のマーケティング上の課題整理が行えるようになることを目的として、標記研修会を開催することといたしました。

この研修では、マーケティングの基礎的理解から始まり、住宅産業固有のマーケティングやデジタルマーケティングの事例などにも触れながら参加者の理解を深めるとともに、学んだことを実践に移すために、「自社のマーケティング進化のための課題と自己の役割」も研修の中でまとめます。

つきましては、貴社内で対象となる方にご参加いただきますよう、ご案内申し上げます。

記

1. 日 時 令和元年10月11日(金) 9:30~17:30
2. 対象者・目的 マーケティング・プロセスの基本を体系的に学びたい全ての方
※詳しくは別紙ご参照ください。
3. 会 場 全水道会館 5階「中会議室」 東京都文京区本郷1-4-1
URL <http://www.mizujoho.com/>
4. 定 員 25名(定員になり次第締め切ります)
5. 講 師 岩井信也氏(株式会社ブラックス 取締役
株式会社日本能率協会マネジメントセンター パートナーコンサルタント)
6. 参加費 6,000円(消費税込み)
回数券使用の場合 1人2枚
(全住協研修コース「中堅」「管理職」「宅建受験対策」受講者は無料)
後日、連絡担当者宛に請求させていただきます。
※締切日以降の取消しや人数変更、当日不参加の場合も参加費を申し受けますので、ご了承ください。
7. 申込み 10月4日(金)までに、FAX(03-3511-0616)又は
URL(<http://www.zenjukyo-edu.jp/>)より申込専用フォームにて
お申込みください。
※令和元年度全住協各研修コースの受講者の方は、「参加申込票」の
コース受講者欄の該当するコースに○を付け、お申込みください。
※回数券を使用される方は、「参加申込票」の回数券使用欄に○印を記入
の上、お申込みください。
全住協研修コースの詳細は、別添又は協会ホームページから「令和元年度
全住協研修コース並びに回数券の申込みについて」をご参照ください。
URL http://www.zenjukyo.jp/new_info/entry.php?id=9769
8. 問合せ先 TEL 03-3511-0611 担当 大宮 以 上

顧客中心のアプローチで理解する「マーケティング基礎研修」 参加申込票

E-mail m_omiya@post.sannet.ne.jp

FAX 03-3511-0616
(担当 大宮)

連絡 担 当 者	フリガナ		TEL	
	会社名		E-mail 又はFAX	
	住所	〒		
	フリガナ		所属部課	
	氏名		役職	

<研修参加者>

氏名	所属・役職	コース受講者	回数券 使用
		中堅・管理職・宅建	
		中堅・管理職・宅建	
		中堅・管理職・宅建	
		中堅・管理職・宅建	

※各研修コースの受講者は、該当するコースに○を付けてください。

※回数券使用の方は、回数券使用欄に○を記入してください。

※人事・研修担当者の方がオブザーバー参加を希望する場合は、下記にご記入ください。

氏名	所属・役職

○オブザーブについて：特に以下のようなことをお考えの人事・研修等のご担当者は是非見学にお越しください。

- ・次回研修参加検討のための内容確認
- ・別日程で自社の社員向けに実施して欲しい（講師派遣）
- ・本研修を人事ご担当者などが講師役として内部実施したい場合（内製化）

別紙 顧客中心のアプローチで理解する「マーケティング基礎研修」研修 概要

「何をどれだけ売るか」ではなく、「誰にどのような価値を提供するか」が顧客中心のマーケティングアプローチです。そして顧客の関係を1回限りの取引だけでなく、中長期的に維持することを重視しています。顧客との継続的な関係構築から得られる利益の大きさは、住宅産業においてはとりわけ大きいものになるはずですが、この顧客への価値提供を出発点に考えるマーケティングアプローチを同業、他業種の事例も交えながら分かりやすく説明します。また、単なる解説講義で終わらずに、今回学んだ考え方に基づいた「自社のマーケティング進化のための課題と自己の役割」をまとめる時間も取ります。

同席した他社参加者からの刺激も含め、楽しく、真剣に取り組んでいただける研修になるよう講師も務めますので、奮ってご参加ください。

<対象者>

- ・マーケティングの基本プロセスを学びたい全ての若手中堅社員
- ・営業プロセスとマーケティングの関係を知りたい営業職社員
- ・マーケティングの視点で管理職や経営層を補佐したいスタッフ職社員

※主に管理職以下の若手中堅社員を想定しているのですが、管理職向けの「マーケティング・マネジメント」の要素は少ないですが、全社を巻き込んだマーケティング進化活動のヒントを得たい管理職の方も受講いただけます。

<目的>

- ・顧客中心主義に基づいたマーケティング・プロセスを理解する。
- ・自社のマーケティング進化上の課題整理が行えるようになる。

<主な学習項目>

- ・マーケティングの基本知識
- ・「製品中心のアプローチ」と「顧客中心のアプローチ」を比較する
- ・顧客中心マーケティングの事例紹介
- ・最新マーケティング動向：AI、IoT、デジタルマーケティングなど

<主な演習例>

- ・「価値」とは何か？
- ・市場の切り口を考える
- ・「顧客生涯価値」をイメージする
- ・住宅産業にまつわる最近のキーワードをマーケティング視点で考える
- ・自社のマーケティング進化上の課題整理と自己の役割