

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  
組織委員長 小 山 浩 志

### 顧客中心マーケティング基礎研修の開催について

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、当協会では階層別・職種別に体系化したオリジナル研修の開発を進め、実施しておりますが、このたび、主に若手・中堅社員の方々を対象に顧客中心主義に基づいたマーケティング・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進化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、「顧客に提供しているのは製品ではなく『価値』である」という基本的な考え方に始まり、マーケティングと営業プロセスとの関係、近年の住宅産業関連のキーワードなどにも触れながら参加者の理解を深めます。最後に、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」をまとめて発表を行い、成果を持ち帰っていただきます。

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。

敬 具

#### 記

1. 日 時 平成30年7月26日(木) 13:30~16:30
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  
**※別紙 研修概要をご参照ください。**
3. 会 場 連合会館「404会議室」 東京都千代田区神田駿河台3-2-11  
<http://rengokaikan.jp/access/index.html>
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)ブラックス 取締役  
(株)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 通常20,000円のところ、**今回に限り無料**とします。  
**※今後の研修内容をより良いものとするため、受講者にアンケートやヒアリング等を行う場合がありますので、ご協力をお願いいたします。**
7. 申 込 み 7月23日(月)までに、FAX(03-3511-0616)又はE-mail(h\_huruhata@post.sannet.ne.jp)にてお申込みください。  
**※研修資料準備の都合上、参加人数の変更は必ず7月23日(月)までにご連絡いただき、それ以降の人数変更については代理の方のご参加をお願いいたします。資料の製作に当たり費用と時間が発生するため、ご協力をお願い申し上げます。**
8. 問合せ先 TEL 03-3511-0611 担当 古畑、大宮

以 上

# 顧客中心マーケティング基礎研修 参加申込書

E-mail h\_huruhata@post.sannet.ne.jp

FAX 03-3511-0616

(担当 古畑)

会社名 \_\_\_\_\_

担当部署 \_\_\_\_\_ 連絡担当者 \_\_\_\_\_

T E L \_\_\_\_\_ E-mail(又はFAX) \_\_\_\_\_

<研修参加者>

氏名	所属・役職

※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

(会場案内図)



※交通 東京メトロ千代田線「新御茶ノ水駅」B3出口すぐ  
(東京メトロ丸ノ内線「淡路町駅」、都営新宿線「小川町駅」からも地下通路にて連絡)  
JR中央・総武線「御茶ノ水駅」聖橋口より徒歩5分

## 「顧客中心マーケティング基礎研修」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」が顧客中心型マーケティングのアプローチです。よくマーケティングの教科書にはマーケティングの4要素として、Product（製品）、Price（価格）、Place（販売チャネル）、Promotion（広告、宣伝）が挙げられていますが、顧客中心型マーケティングでは、この4つをCustomer Value（顧客にとっての価値）、Customer Cost（顧客にとってのコスト）、Convenience（利便性）、Communication（コミュニケーション）と表現します。顧客との長期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なものになるはずです。

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わ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」を参加者が一緒にとりまとめる時間も取ります。半日という短い時間ではありますが、同席した他社参加者からの刺激も含め、楽しく、真剣に取り組む「濃い研修」になるよう講師も努めますので、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させ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ため、管理職向けの「マーケティング・マネジメント」の要素は少なめですが、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歓迎します

### <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

### <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近時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

平成30年度 一般社団法人全国住宅産業協会

＜教育研修体系図＞

\* 網掛け部分は既存の研修。

階層	スキル分類							
	人的スキル (リーダーシップ・ マネジメント)	職務スキル					グローバル	
		業界知識	資格試験	営業 マーケティング	ビジネス計数	契約法務 コンプライアンス		
新人	新入社員研修	住宅販売業務スタートアップ研修 (以下の職務スキル研修の入門編としての位置づけ)					不動産英語基礎研修	
	新入社員フォローアップ研修							
	新人自立研修	基礎実務研修	宅建対策講座	顧客中心マーケティング 基礎研修	仕事の数字 基礎研修	コンプライアンス /契約法務 基礎研修		
2-3年目	一人前社員研修							
中堅	若手リーダー研修	不動産業務研修 公正競争規約研修	-	営業マネジャー 向け実践講座 (マーケティング編)	管理職のための 計数管理研修	管理職のための コンプライアンス /契約法務研修	グローバル ビジネス 研修	グローバル ビジネス 研修
管理職	一般管理職向け マネジメント研修						海外不動産 取引編	国内不動産 取引編
	営業マネジャー向け実践講座 (マネジメント編)							
役員/代表者	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営能力向上研修 (次世代経営層含む)</li> <li>代表者向け講演会</li> </ul>							

※下線を引いた研修は今後、年度内に実施予定。