

元食品最大手メーカーと学ぶ

メーカー実践型! プロモーション企画立案講座

～ 顧客ニーズ起点の“最新”課題解決型の提案手法を学ぶ ～

開催形式： Web開催（ライブ：zoomミーティング）

開催日： 上期 2024年6月26日(水) 下期 2023年11月27日(水)

時間： 13:00～17:30

受講料： 39,000円（消費税込み 42,900円）

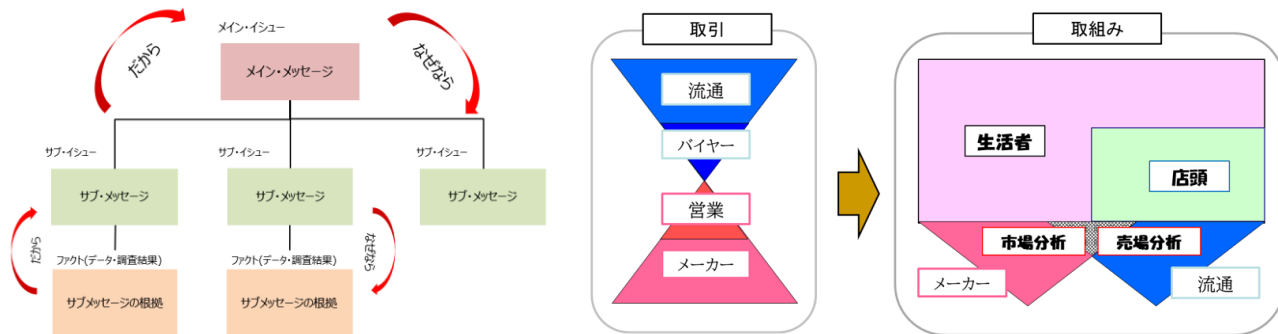
本講座の目的

本講座では、講義と演習を通じて、顧客ニーズを起点に、小売業（お得意先）の課題解決型の企画立案において考慮すべき要素、手法、展開方法、データ活用や効果検証に関する知識・考え方を身に付け、“最新”の効果的企画力と説得力のある提案作成のポイントの習得を目指します。

本講座の受講による獲得目標

★プロモーション企画立案の5つの原則

1. 最新流通情報とバイヤーアンケートから今求められるメーカー提案の本質を理解する
2. 顧客ニーズと製品特長を結びつける新しい小売業との協業的取組み提案の手法の習得
3. 「取引メーカー」から「取組メーカー」になる半期の企画立案の実例のための“10のキーワード”



4. 課題解決型の企画立案のための各種データ・情報源の使い方
5. 次回の企画提案に活かすプロモーション効果検証の手法・手順

受講をお勧めする方

- 消費財メーカーでスーパー、ドラッグストア向けの販売マーケティング(営業)に携わる方
- 本社マーケティング部・営業企画部
- 支社支店の営業ライン長/スタッフおよび営業担当
 - ・ 現状の営業提案力・従来の“商品特長軸”の販促提案手法にお悩みの方
 - ・ 顧客ニーズ起点の小売業と協業型プロモーション提案を身につけたい方
 - ・ 取引から取組（戦略）メーカーになるためのマスタープラン作成を学びたい方
 - ・ 地方自治体連携（健康、ブランド、地産地消など）の新基軸のプロモーション提案を実践したい方

※業種により、お申し込みをお受けできない場合がございます。あらかじめご了承ください

テーマ	詳細
1 最新流通を取り巻く環境と新しい売り方	<ul style="list-style-type: none"> ● 人口動態と国内事業の成長に向けて ● 世帯の数的および質的变化と新しい売上の作り方
2 「取引メーカー」から「取組メーカー」になる半期の企画立案の実例	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客ニーズ起点の小売業と協業型プロモーション提案の実例 <ul style="list-style-type: none"> ・ 市場(顧客)動向 ・ 前期の月別/商品別の販売実績と販促内容の振り返り ・ 来期の月別/商品別の販売実績と販促内容の提案
3 半期の販促企画立案のための10のキーワード	<ul style="list-style-type: none"> ● 従来のキーワード <ul style="list-style-type: none"> ・ 季節指数、催事、行事 ● 新基軸のキーワード <ul style="list-style-type: none"> ・ 地方自治体連携（健康、ブランド、地産地消など）
4 顧客ニーズと商品特長を結びつける「販売マーケティング」	<ul style="list-style-type: none"> ● 販売マーケティングと従来の営業との違い ● 協業的取組み関係へのシフト ● カテゴリー・マネジメントと販売マーケティングの役割 ● 顧客ニーズと製品特長を結びつける構造と要素 ● オリジナル・ロジカルシンキングフレーム
5 演習と解説	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客ニーズ起点の小売業と協業型プロモーション企画開発の流れ ● オリジナル・ロジカルシンキングフレームと販促企画作成
6 まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ● 学んだ内容の振り返り

※都合により、プログラムに変更が生じる場合があります

講師

迫田 和良（さこだかずよし）経営学修士MBA

■(公財)流通経済研究所 特任研究員、アド・バリュー・ライフ株式会社共同経営者・パートナーコンサルタント

- ・ 大学卒業後、大手食品メーカーにおいて、
本社営業企画部：営業人材の育成プログラム、カテゴリーマネージメント推進&販売マーケティング高度化研修
本社商品開発事業本部：ブランドマーケティングと販売手法の開発・高度化研修
等の業務を担当
- ・ コンサルティングファームを経て現職

■開催概要

- 日時： 本紙おもて面記載の通り
- 開催形式： Web開催（ライブ：zoomミーティング）
- 参加費：1名につき 39,000円（消費税込み 42,900円）
- 定員： 30名

■参加申込方法

- ① 上記アドレスのWebページからお申込みください。
- ② お申込受付後、ご請求書を郵送させていただきます。
- ③ 参加費は、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り込みください。
- ④ 開催1週間前にお申し込み時にご登録いただいたご住所にテキストを郵送いたします。
- ⑤ 開催3～4日前にWeb視聴のご案内をお送りいたします。
- ⑥ 開催2日前に視聴用のURLをメールにてお送りいたします。

■ご注意

- ・ お申込後、当日ご参加されない場合も参加費を申し受けます。ご都合がつかない場合は、代理の方がご参加ください。
- ・ 業種によっては、ご参加できない場合があります。
- ・ 講義の録音・撮影は、ご遠慮ください。
- ・ 資料はご参加者のみにお送りいたします。
- ・ 資料のデータでのお渡しはいたしません。

■免責事項

天災地変、交通事情等、弊所が管理できない事由により、研修内容の一部変更及び中止のために生じた損害等には責任を負いかねますことをご了承ください。

■お問い合わせ先

(公財) 流通経済研究所 セミナー事務局
担当：伊藤、中田、祝 TEL：03-5213-4532
https://www.dei.or.jp/school/kouza_promo

お申込み

下記Webページよりお申し込みください

https://www.dei.or.jp/school/kouza_promo



講座WebページQRコード

ご記入いただいた個人を特定できる情報については、以下の通り利用させていただきます。

- 1) お申し込みいただいたセミナー・報告書等の事務処理に必要なご連絡、ご請求
 - 2) (公財)流通経済研究所からの各種情報の案内
- ※なお、2)に関してご登録内容の変更や配信停止は、お電話(03-5213-4531)又は専用ページからお願いいたします。<http://www.dei.or.jp/dm/index.php>
(配信停止の手続きには多少お時間がかかる場合がございます。行き違いでメールが届きました場合は、ご容赦をお願いいたします)