

「社内マーケティング勉強会」 運営支援サービスのご案内

「期間と費用」

「10万円/月～」

3か月契約、月間1回、半日(4時間)訪問で10万円/月です。参加人数に制限はなく、又、訪問研修ですので参加者の交通費や拘束を最小限にできます。

何よりも同じ研修を受講することで社員のモチベーションを向上させ、マーケティングの考えを短期間にかつ効果的に社内に浸透させることができます。

マーケティングをこれから強化してゆきたいとお考えの会社は社内マーケティング勉強会の設置が効果的です。

①

「講義」

基本的な考え方を講義で

講師の著書「マーケティングは他社の強みを捨てることから始まる」でも紹介したシンプルなマーケティング論を中心に、より具体的な事例や、現実的な実践方法に関して講義を行います。

社内マーケティング勉強会の運営方法

社内マーケティング勉強会の設置前に経営者又は責任者の方とのミーティングを実施させていただきます。

社内マーケティング勉強会の趣旨に関してご説明をさせていただいた後に、以下の事項を決定させていただきます。



- 「解決したい課題の明確化」
- 「初期のテーマ」
- 「参加メンバーの人選」
- 「開催スケジュール」
- 「運営方法」

講義

1回4時間で
講義・演習・討議
をセットで行います

討議

演習

社内マーケティング勉強会とは？

月1回、貴社に訪問し講師兼進行役として社内マーケティング勉強会を運営します。

勉強会は当社のシンプルで実践的なマーケティング理論を基に、貴社の実例を用いながら行いますので、研修であると同時に売上向上に結びつく成果を出してゆけます。又、この勉強会を通して実際に顧客に圧倒的に支持される商品やサービスのコンセプトを生み出すこともできます。

貴社の企業風土を尊重し、強みを最大限に生かした、売れる・儲かる仕組み作りを支援します。この勉強会を通して人材育成とマーケティング力を強化を実現してゆきます。

③

「討議(ディスカッション)」

演習から本物の戦略を生み出す

演習の内容をベースに勉強会参加メンバーで討議を行います。進行役は講師が行います。単なる討議に終わらせることなく、次回の社内マーケティング勉強会までに実施すべきことを明確化してゆきます。この「討議(ディスカッション)」を通じて「学び」と「訓練」を「成果」に結びつけてゆきます。

②

「演習」

実際の課題を用いて演習

講義内容をベースにすべて貴社の実際の課題を用いて参加者又はグループで演習を行います。事例を用いることで、実践的なマーケティング思考のスキルが付いてゆきます。自社内研修だからこそ可能な演習方法です。



講師: 森本尚樹
エルブレントラスト株式会社 代表取締役
マーケティング・インストラクター
morimoto@lbraintrust.co.jp