

BtoB視点による

“発想力”と“営業力”を鍛えて売上アップ↑

マーケティング・イノベーション講座

受講料無料!

厳しい経営環境の中で、自社が生き残り成長していくためには、常に新たな商品やサービスを生み出し、提供しつづける以外にありません。しかし、経営資源に限られる中小企業では、「オリジナリティがあって“売れそう”な商品をどのように発想するか」という商品開発の問題と、開発された商品を、「誰に、どのように売るのが適切か?」という販路開拓の問題で悩みがちです。

本講座では、マーケティング（顧客志向）の考え方をベースに、安定的かつ販売数量拡大による「売上アップ」を目指すために、一般消費者に販売するのではなく、企業を対象にビジネスを行うBtoBに着目。上記のマーケティングプロセスを、これまでとは違う見方・切り口で考え実行する、すなわち「イノベーション」を起こすという観点から、自社のビジネスを成功・発展させるヒントを掴んでいただきます。

日時

平成24年

6月26日(火)・7月3日(火)

各日とも13:00～17:00

全8時間(各4時間×2回)

特徴

商品開発における「発想力」と販路開拓における「営業力」を身につけ、“実際に使える”ようにするために、実習は講師が実際に支援した企業を題材にした「事例研究方式」で行います。

場所 岡山商工会議所 4階会議室

対象 BtoBによる商品開発・販路開拓を考えている、またはすでに行っている企業の経営者、幹部、管理職、若手スタッフ

定員 30名(1社につき2名以上の参加をお勧めします。)

お問い合わせ先 岡山商工会議所 中小振興部 専門指導センター(川口・吉田)
〒700-8556 岡山市北区厚生町3-1-15
TEL 086-232-2266 FAX 086-232-5269
E-mail : kawaguchi@okayama-cci.or.jp

(株)トマト銀行 コンサルティング営業部(野瀬)
〒700-0811 岡山市北区番町2-3-4
TEL 086-221-1010 FAX 086-221-3280



講師

株式会社トラストコンサルティング
代表取締役 土師 克仁 先生

(岡山商工会議所海外展開支援研究会 会員)
(中国 大連旅順ラジオテレビ放送局 日中交流顧問)



大手上場企業から中小企業まで、マーケティング支援、営業力強化、経営幹部育成を中心に全国的に経営コンサルティング活動を行っている。また、中国マーケット開拓を具体的に支援するとともに、マスメディアの日中友好交流を実現し、双方の地域の経済・文化交流を積極的に推進している。

講師

D&M SOLUTION
代表 高橋志織 先生

(岡山大学大学院 経営学修士)



各種中小企業支援機関との連携を通じて、地域の小規模・中小企業の商品開発や販売促進、人材教育、創業支援等を行う。
「クールな頭とホットな心」で誠実なコンサルティングを行うことをモットーにしている。

申込方法

裏面の「受講申込書」に記入の上、FAXにてお申し込み下さい。

主催：岡山商工会議所 株式会社トマト銀行

内 容

6/26

1日目/13:00~17:00

7/3

2日目/13:00~17:00

①オリエンテーション

「マーケティング・イノベーション」とは何か、その基本的な考え方とともに、本講座の目的や押さえるべきところを解説します。

②発想力を磨く!商品開発の考え方

マーケティングの基本的な枠組みを押さえた上で、商品開発を活性化する発想法について学びます。

③ワーク1「T社の商品開発」(グループ実習)

ここでは、ある繊維産業のトップメーカーであるT社が、新たな市場を求めて商品開発を行う事例を取り上げます。「もし自分が商品開発担当者だったら、どのようなコンセプトや切り口で開発するか?」について考え、最後に各商品のアイデアについて講師が講評します。

④ワーク2「T社の販路開拓」(グループ実習)

前回に引き続き、商品のコンセプトに合わせて、T社の商品をどのようなチャネルで販売するか、BtoBの観点から、対企業や団体に売り込むことを想定し、企業担当者への具体的なアプローチ手法も含めて検討していきます。
最後に、今回の事例解説を中心に販路開拓の手法について講義します。

⑤確実に売り込む!販路開拓の考え方

BtoBにおける販路開拓について、自社の営業力強化の観点から、事前準備や取引先の選定のポイントについて学びます。

【補 論】

海外(中国)市場における マーケティング・イノベーション

ここでは、補論として、現在注目されている中国市場についてマーケティング・イノベーションの観点から最新の事例をご紹介します。

「マーケティング・イノベーション講座」受講申込書

岡山商工会議所 専門指導センター (FAX086-232-5269) 宛

参加者氏名		役 職	
参加者氏名		役 職	
会 社 名	〒	業 種	
所 在 地			
E - m a i l		電 話	
			FAX

※ご記入いただいた情報は、岡山商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

FAX 086-232-5269