

中小企業の未来創造プロジェクト

演習で学ぶ『実践的マーケティング講座』

どんなに良い商品やサービスあるいは技術を持っていても、「売れる仕組みづくり」がないと売上にはつながりません。大企業等は新商品開発や新業態あるいは新たなビジネスモデル等を開発するなどして、構造変化に対して積極的に対応しようとしています。これからの時代、事業を成功させるためには中小企業にも正しいマーケティングの知識が必要です。

今回は、マーケティングの基礎から実践的な手法まで学べる講座を企画しました。初めてマーケティングを学ばれる方でも、勉強したけれど実践に活かせない方でも、ご満足頂ける内容です。是非、この機会にご参加ください。

日 程：＜セミナー＞ 平成29年12月14日（木）、平成30年1月11日（木）、1月18日（木）、
1月25日（木）、2月1日（木） ※全5回 毎回13：30～16：30

＜個別相談＞ 希望者にはセミナー講師による個別相談（完全予約制）をご用意しました

相談日時は1月19日（金）、1月26日（金） ※両日とも13：30～各社1時間程度

会 場：新潟商工会議所 大会議室（所在地：新潟市中央区万代島5番1号万代島ビル7階）

※駐車場は有料となります（駐車券のサービスはありません）。

内 容

| 回 | 日 程 | 内 容 |
|-----|-----------|--|
| 第1回 | 12月14日(木) | 古典的マーケティングの基礎知識を解説 現代的マーケティングの考え方を解説 |
| 第2回 | 1月11日(木) | 顧客提供価値とターゲット市場についての事例演習 グループ演習 / 発表 / 講師コメントおよび全体討議 |
| 第3回 | 1月18日(木) | 市場分析 / 販売方法についての解説 グループ演習 / 発表 / 講師コメントおよび全体討議 |
| 第4回 | 1月25日(木) | プロモーション手法についての解説 グループ演習 / 発表 / 講師コメントおよび全体討議 |
| 第5回 | 2月1日(木) | 顧客関係性についての演習 グループ演習 / 発表 / 講師コメントおよび全体討議 |

定 員：20名

受 講 料：無 料 ※受講料はお出ししませんのでご了承ください。



講 師：(資)コンサルタンツ ノヴァーレ 代表 中小企業診断士 時山 正 氏

東京工業大学大学院（理工学研究科）修了、民間企業勤務を経て平成9年中小企業診断士登録。大企業のコンサルティングや人材育成、大学と連携したベンチャー創業支援、産業能率大学や中小企業大学校での中小企業診断士養成、全国の商工会議所セミナー講師や地方中小企業の経営相談など実務に精通したコンサルタント。シンプルに考え答えを導き出す手法に定評がある。

申込方法：下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたはメールにて新潟商工会議所 経営相談課 宛にお申し込みください。

〒950-8711 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7F 新潟商工会議所 経営相談課

TEL:025-290-4411 FAX:025-290-4421 メールアドレス：soudan@niigata-cci.or.jp

「実践的マーケティング講座」受講申込書

FAX 025-290-4421 新潟商工会議所 経営相談課 行

※会員・非会員のどちらかを囲んでください。

Eメール：soudan@niigata-cci.or.jp

※業種は○で囲んでください。

| | | | | |
|--------|-------------------------|------|---------------------------|-------------------------------------|
| 会社名 | (会員・非会員) | | 役職 | |
| 所在地 | 〒 | | 受講者名 | |
| TEL | FAX | 従業員数 | 人 | |
| E-mail | | | 個別相談について | 個別相談を希望します <input type="checkbox"/> |
| 業種 | 製造・建設・卸売・小売・サービス・その他() | | ※相談をご希望の方は口にチェックを入れてください。 | |

※ご記入いただいた情報は、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・分析のために使用することがあります。